

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики, управления и природопользования
кафедра финансов

УТВЕРЖДАЮ Заведующий кафедрой

И.С. Ферова

подпись

« _____ » _____ 2017 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

направление 38.03.01 «Экономика»
профиль 38.03.01.07 «Финансы и кредит»

УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ
(НА ПРИМЕРЕ ООО «ЗАВОД ПЕНОПЛАСТОВ»)

Научный
руководитель _____ к.э.н., доцент Е.А.Шнюкова
подпись, дата должность, ученая степень

Выпускник _____ Е.В.Истомина
подпись, дата

Красноярск 2017

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические основы управления оборотными активами предприятия.....	5
1.1 Сущность и значение оборотных активов в деятельности современного предприятия	5
1.2 Методические основы анализа оборотных активов предприятия....	10
1.3 Особенности управления оборотными активами предприятия	17
2 Анализ оборотных активов ООО «Завод пенопластов»	32
2.1 Краткая характеристика предприятия	32
2.2 Оценка финансового состояния предприятия	36
2.3 Анализ состава и эффективности использования оборотных активов предприятия	48
3 Направления повышения эффективности использования оборотных активов ООО «Завод пенопластов»	62
3.1 Мероприятия по повышению эффективности использования оборотных активов.....	62
3.2 Прогноз экономической эффективности от внедрения предлагаемых мероприятий	74
Заключение	85
Список использованных источников	89
Приложения А-Е.....	93-115

ВВЕДЕНИЕ

За годы реформ деятельность предприятий претерпела значительные изменения. Одной из главных проблем российских предприятий является их низкая обеспеченность оборотными активами при одновременном неэффективном управлении процессом их функционирования. От того, насколько эффективно используются оборотные активы и проходит их кругооборот, во многом зависит эффективность проводимой финансовой политики и финансово-экономическое положение хозяйствующего субъекта. Это требует большего внимания к формированию и совершенствованию системы управления использованием оборотных активов и обоснованию их непосредственного влияния на эффективность функционирования предприятия с позиций ее современной оценки. Таким образом, особую актуальность приобретает исследование специфики управления оборотными активами, поскольку данный элемент капитала предприятия используется на всех стадиях производственно-коммерческого цикла и отличается коротким периодом обращения.

Среди основоположников исследования оборотных активов как отдельной финансовой категории можно отметить А. Смита, Д. Рикардо и К. Маркса. В современной экономической литературе распространены взгляды таких зарубежных ученых, как М. Армстронг, Г.А. Саймон, Д.У. Смитбург, В.А. Томпсон и др., а также отечественных ученых-экономистов О.В. Аскановой, И.В. Горбуновой, В.В. Ковалева, М.Н. Крейниной, А.Д. Руденко, С.А. Черногорского и пр.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы выступает общество с ограниченной ответственностью «Завод пенопластов» (ООО «Завод пенопластов»). Предмет исследования – управление оборотными активами названного предприятия.

Цель исследования – оценить эффективность управления оборотными активами ООО «Завод пенопластов» и разработать мероприятия по ее повышению.

Для достижения цели в работе поставлены и решены следующие задачи:

- изучить понятие, значение и состав оборотных активов предприятия;
- раскрыть особенности методических подходов к анализу формирования и эффективности использования оборотных активов;
- раскрыть требования к системе управления оборотными активами современного предприятия;
- провести анализ финансовых показателей работы ООО «Завод пенопластов»;
- исследовать структуру и эффективность использования оборотных активов ООО «Завод пенопластов»;
- разработать мероприятия по повышению эффективности управления оборотными активами ООО «Завод пенопластов» и осуществить оценку их эффективности.

Методологическую основу исследования образуют принципы диалектики и законы логики, а также положения системного и комплексного подхода в решении поставленных задач. Важным аспектом представленного исследования является применение таких общенаучных методов как группировка, сравнение, анализ, синтез, а также статистических методов обработки информации.

Информационная основа исследования – федеральные законы РФ, аналитические обзоры по проблеме исследования, материалы, опубликованные в научных и периодических изданиях, данные финансовой отчетности ООО «Завод пенопластов».

Выпускная квалификационная работа состоит из трех глав. Первая глава посвящена изложению теоретических основ управления оборотными активами. В частности, раскрыты сущность и значение оборотных активов в деятельности современного предприятия; проанализированы методические основы анализа оборотных активов предприятия; изучены особенности управления оборотными активами предприятия. Во второй главе осуществлен анализ финансового состояния и оборотных активов ООО «Завод пенопластов». В третьей главе предложены направления повышения эффективности использования оборотных активов ООО «Завод пенопластов».

1 Теоретические основы управления оборотными активами предприятия

1.1 Сущность и значение оборотных активов в деятельности современного предприятия

Непременным условием для нормального функционирования каждого хозяйствующего субъекта является рациональное и экономное использование оборотных активов. В связи с этим, исследование экономической сущности оборотных активов приобретает не только особое научное, но и важное практическое значение, поскольку понимание их содержания определяет подход к оценке, эффективному формированию и использованию.

Исследование сущности оборотных активов исторически связано с изучением общей экономической категории «капитал». Проблеме разделения капитала на основной и оборотный посвящены работы А. Смита, который рассматривал оборотный капитал как товарный, или торговый, который характеризуется тем, что приносит доход только в процессе обращения или при изменении своих владельцев. А. Смит к оборотному капиталу относил продовольственные товары, материалы и готовые изделия различного рода, находящиеся у соответствующих продавцов, а также денежные средства, необходимые для обращения и распределения. Д. Рикардо отождествлял оборотный капитал с расходами на приобретение рабочей силы [10, С. 134]. Понятие оборотных активов как части производительного капитала обосновал К. Маркс, согласно взглядам которого, стоимость оборотных активов в виде рабочей силы и средств производства авансируется лишь на то время, на протяжении которого производится продукт, при этом размер авансированного капитала определяется масштабом производства, который, в свою очередь, зависит от размера основных средств. Такая стоимость полностью переносится на произведенный продукт, а потому путем продажи продукта возвращается из обращения и может быть снова авансирована [20, С. 214]. В отличие от взглядов А. Смита, К. Маркс сводил оборотные ак-

тивы к понятию продуктивного оборотного капитала, т.е. капитала, который непосредственно принимает участие в процессе производства. При этом К. Маркс исключал его товарную и денежную форму.

В современной экономической науке определение сущности оборотных активов зависит от выбранного подхода. В частности, в научной литературе можно встретить трактовки оборотных активов как противоположности основным средствам; с позиции направлений использования этих активов; с позиции стоимостной оценки средств и их денежного выражения. Кроме того, сущность оборотных активов рассматривают через критерии ликвидности, особенности участия в производственном, операционном и финансовом циклах; способы перенесения стоимости на произведенный продукт и т.д.

В отечественной практике особенности оборотных активов в большинстве случаев рассматривают путем противопоставления основным средствам. Учитывая многообразие толкований экономической категории оборотных активов можно выделить основные критерии разделения капитала на основной и оборотный:

- различный характер их производительного потребления и использования (исходный момент);
- различный характер перенесения стоимости на готовый продукт;
- различия в возмещении стоимости в готовом продукте [27, С. 41].

На определении стоимостной сущности и направлениях использования оборотных активов основывается трактовка данной категории в интерпретации Ю.С. Артамоновой и Н.М. Белянской, согласно которой оборотные активы представляют собой стоимость оборотного капитала организации в денежном выражении, которая обеспечивает закупки сырья, авансирование в незавершенное производство, в готовую продукцию, а также покрытие разницы между дебиторской и кредиторской задолженностью [4, С. 31-33]. Н.А. Безгина рассматривает оборотные средства как инвестиции в состав оборотных активов [7, С. 248]. В.В. Ковалев определяет оборотные средства как капитал предприятия, вложенный в оборотные активы, которые возобновляются с определенной ре-

гулярностью для обеспечения текущей деятельности предприятия [19, С. 27-29]. Такие ученые, как О.В. Ефимова [15, С. 360] и С.А.Черногорский [32, С. 164] рассматривают оборотные активы через призму ликвидности и отождествляют их с мобильными активами компании, которые являются денежными средствами или могут быть трансформированы в них в течение года или одного производственного цикла. Необходимо заметить, что превращение активов предприятия в денежные средства в конце производственного цикла является крайне редким явлением, поскольку даже дальнейшая оперативная отгрузка произведенной продукции, как правило, сопровождается возникновением дебиторской задолженности, которая погашается через определенный период времени. Поэтому при таком подходе к оборотным активам, более точным будет определение их как мобильных активов, которые могут быть превращены в денежные средства в течение операционного цикла.

Функционально-целевой подход к определению оборотных активов применяют Л.В. Донцова и Н.А. Никифорова, в работе которых обосновывается, что «оборотные средства – это средства, которые авансируются в создание оборотных производственных фондов и фондов обращения в сумме, достаточной для обеспечения бесперебойного производственного процесса и, чем быстрее вложенные в оборот средства дадут отдачу в форме выручки от реализации готовой продукции, тем более эффективно они используются» [13, С. 618].

В раскрытии сущности оборотных активов в работе А.Г. Бутрина и А.И. Ковалева определяющим является их целевой аспект. При этом оборотные активы рассматриваются как «авансированная стоимость в элементы оборотных производственных фондов и фондов обращения для обеспечения непрерывного процесса производства и реализации продукции с целью достижения достаточного уровня прибыльности предприятия» [10, С. 134-137].

Исследование вариаций терминов «оборотные активы», «оборотные средства» и «оборотный капитал» показывает, что в отечественной литературе более распространенным является использование таких терминов как «оборотные средства» или «оборотные активы». Некоторые авторы выделяют принципи-

альные различия между ними или определяют их как модификации в зависимости от сферы применения. Так, например, В.В. Ковалев определяет оборотные средства как синоним оборотного капитала в бухгалтерском учете [19, С. 27-29]. Однако, соглашаясь с взглядами Ю.А. Павловой, следует отметить двойственность природы оборотных средств, которая заключается как в их материально-вещественной, стоимостной (денежной) и стоимостной авансированной форме [25, С. 54-57]. Так, указанные авторы предложили вариант соотношения таких близких, но все же, неидентичных понятий как «оборотные средства» и «оборотные активы»: оборотные активы всегда отражают характер размещения инвестированного в процесс хозяйственной деятельности оборотного капитала, а термин «оборотные средства» отражает конкретный состав оборотных активов. И.В. Горбунов определяет оборотные активы (или текущие активы) как «совокупность материальных и финансовых активов, которые путем структурной трансформации осуществляют непрерывный кругооборот форм стоимости с целью постоянного возобновления процесса производства, получения прибыли, поддержания нормальной ликвидности предприятия, и должны полностью потребляться в течение одного календарного года или операционного цикла» [12, С. 112]. В отличие от оборотных активов, оборотный капитал рассматривается как часть общего капитала предприятия с высокой скоростью оборота. По мнению названного автора, сочетание активной формы – оборотных активов (в качестве хозяйственных средств) и пассивной формы – оборотного капитала (в качестве источников формирования хозяйственных средств) формирует оборотные средства.

Для понимания процесса управления оборотными активами весьма важными вопросами являются их классификация и состав. Эти вопросы имеют важное значение, поскольку дают возможность предприятию определить оптимальный состав и структуру, потребность и источники формирования оборотных средств. Прежде всего, по функциональному назначению оборотные средства рассматриваются как совокупность оборотных производственных фондов и фондов обращения. К производственным фондам относятся сырье, основные

и вспомогательные материалы, полуфабрикаты, топливо, тара, запасные части для ремонтов, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, незавершенное производство, полуфабрикаты собственного изготовления, расходы будущих периодов. Фонды обращения – это остатки готовой продукции на складе предприятий, отгруженные, но не оплаченные покупателями товары, остатки средств предприятий на текущем счете в банке, кассе, в дебиторской задолженности, а также вложенные в краткосрочные ценные бумаги. Кроме того, в научной литературе, посвященной проблемам управления оборотными активами, можно выявить следующие признаки их классификации: право собственности и источники формирования, источники привлечения, характер финансовых источников формирования, период функционирования, принцип организации, способ отражения в балансе, форма авансированной стоимости, уровень ликвидности, степень риска (приложение А).

Между результатами деятельности предприятия и системой управления формированием и использованием оборотных активов существует прямая зависимость. Исходя из этого, с целью обеспечения эффективности функционирования предприятия следует постоянно совершенствовать управление его оборотными активами, осуществляя непрерывный процесс производства и реализации продукции при минимальном их уровне. Первым шагом в системе эффективного управления оборотными активами стоит выделить их структурный анализ и динамику, что позволит определить, какая тенденция (уменьшение или увеличение оборотных активов), наблюдалась на предприятии за предыдущие годы и определить оптимальный объем и структуру этой разновидности имущества предприятия. В связи с этим, важным аспектом формирования системы управления оборотными активами является комплексный анализ формирования и эффективности их использования.

1.2 Методические основы анализа оборотных активов предприятия

Эффективность использования оборотных активов характеризуется системой экономических показателей, одним из которых является соотношение размещения их в сфере производства и сфере обращения. Чем больше сумма оборотных активов, которая обслуживает сферу производства, а внутри последней – цикл производства, тем более рационально они используются. Кроме того, большое значение имеет изучение структуры оборотных активов с точки зрения их ликвидности. Именно при изучении ликвидности рассматривается структура имущества предприятия и, в том числе, оборотных активов.

Оценивая ликвидность баланса предприятия, изучению подвергают ликвидность активов, которая определяется временем и затратами, необходимым для превращения этих активов в денежные средства. Чем меньше требуется времени и затрат для инкассации (превращения в денежные средства) данного актива, тем выше его ликвидность. На этом базируется, в частности, структурный метод анализа ликвидности баланса. Этот анализ заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения. Однако данный анализ обычно предваряется вспомогательными расчетами, которые состоят в выявлении структуры активов предприятия, в том числе по степени их ликвидности.

По степени ликвидности активы делятся на:

- 1) наиболее ликвидные активы (НЛА):

$$\text{НЛА} = \text{ДС} + \text{КФВ}, \quad (1)$$

где ДС – денежные средства,

КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

- 2) быстро реализуемые активы (БРА):

$$\text{БРА} = \text{ДЗ}_{<1} + \text{ПОА}, \quad (2)$$

где $ДЗ_{<1}$ – дебиторская задолженность со сроком погашения менее года,

ПОА – прочие оборотные активы;

3) медленно реализуемые активы (МРА):

$$МРА = ДЗ_{>1} + З + НДС - РБП + ДВ + ДФВ, \quad (3)$$

где $ДЗ_{>1}$ – дебиторская задолженность со сроком погашения более года,

З – запасы,

НДС – налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям,

РБП – расходы будущих периодов,

ДВ – доходные вложения,

ДФВ – долгосрочные финансовые вложения;

4) трудно реализуемые активы (ТРА):

$$ТРА = ВНА - ДВ - ДФА, \quad (4)$$

где ВНА – внеоборотные активы [26].

Таким образом, сопоставляя суммы по первым трем группам, можно оценить степень ликвидности оборотного капитала. Кроме того, суммы по каждой группе активов сравниваются с распределением обязательств, представленных в пассиве баланса. С помощью такого сопоставления можно оценить, насколько средств той или иной группы оборотного капитала достаточно для погашения соответствующих обязательств. при этом следует учесть, что по срочности обязательств пассивы подразделяются на:

1) наиболее срочные обязательства (НСО):

$$НСО = КО - КСК, \quad (5)$$

где КО – краткосрочные обязательства (итог 5-го раздела баланса),

КСК – краткосрочные кредиты;

- 2) краткосрочные пассивы (КСП);
- 3) долгосрочные пассивы (ДСП) – итог 4-го раздела баланса;
- 4) постоянные пассивы (ПСП):

$$\text{ПСП} = \text{КиР} - \text{РБП}, \quad (6)$$

где **КиР** – капитал и резервы или собственный капитал (итог 1-го раздела баланса).

Соответствие системе следующих неравенств обеспечивает абсолютную ликвидность баланса:

$$\begin{cases} \text{НЛА} \geq \text{НСО}, \\ \text{БРА} \geq \text{КСП}, \\ \text{МРА} \geq \text{ДСП}, \\ \text{ТРА} \leq \text{ПСП}. \end{cases} \quad (7)$$

Первые два неравенства характеризуют текущую ликвидность, два последних – перспективную ликвидность баланса предприятия.

Изучение оборотных активов предприятия целесообразно также дополнить анализом коэффициента текущей ликвидности, который показывает, насколько краткосрочные обязательства могут быть покрыты оборотными активами. Расчет данного показателя рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{ТЛ}} = \frac{\text{ОА}}{\text{КО}}, \quad (8)$$

где **ОА** – оборотные активы.

Этот коэффициент показывает степень, в которой оборотные активы покрывает краткосрочные пассивы. Другими словами, коэффициент текущей ликвидности показывает платежные возможности предприятия, оцениваемые при условии не только своевременных расчетов с дебиторами и благоприятной реализации продукции, но и продажи в случае нужды прочих элементов материальных оборотных активов (запасов). Коэффициент текущей ликвидности ха-

рактизует ожидаемую платежеспособность предприятия на период, равный средней продолжительности одного оборота всех оборотных активов. На практике предполагается, что значение этого показателя должно быть на уровне 2-х или выше. Величина показателя ниже 1 составляет реальную угрозу финансовому состоянию предприятия.

О степени эффективности использования оборотных активов можно судить по показателю отдачи, который определяется как отношение прибыли от реализации к остаткам оборотных средств. Важнейшим показателем интенсивности использования оборотных активов является скорость их оборачиваемости.

Итак, большое влияние на состояние оборотных активов оказывает их оборачиваемость. От нее зависит не только размер минимально необходимых для хозяйственной деятельности оборотных активов, но и размер затрат, связанных с владением и хранением запасов, и т.д. В свою очередь это отражается на себестоимости продукции и в конечном итоге на финансовых результатах предприятия. Все это обуславливает необходимость постоянного контроля за оборотными активами и анализа их оборачиваемости [30, С. 287].

Аналізу подвергаються наступні показники:

- оборачиваемость оборотных активов предприятия;
- оборачиваемость дебиторской задолженности;
- оборачиваемость товарно-материальных запасов.

При этом основное внимание уделяется расчету и анализу изменений следующих показателей:

- скорости оборота оборотных активов (количества оборотов оборотных активов за определенный период времени);
- периода оборота (срока возвращения предприятию вложенных в хозяйственную деятельность оборотных активов).

Анализ оборачиваемости оборотных активов проводится на основе следующих показателей:

- 1) коэффициент оборачиваемости оборотных активов:

$$K_{OB} = \frac{B}{\overline{OC}}, \quad (9)$$

где B – выручка от реализации продукции,

\overline{OC} – среднегодовая стоимость оборотных активов.

Этот показатель характеризует скорость оборота оборотных активов предприятия. Средняя величина оборотных активов рассчитывается как средняя арифметическая величин средств на начало и конец периода, т.е.

$$\overline{OC} = \frac{OC_H + OC_K}{2}. \quad (10)$$

Оборачиваемость оборотных активов показывает скорость оборота всех мобильных активов предприятия. Рост коэффициента оборачиваемости мобильных активов характеризуется положительно, если сочетается с ростом коэффициента оборачиваемости материальных оборотных активов (запасов), и – отрицательно, если последний уменьшается;

2) длительность одного оборота оборотных активов:

$$T_{OB} = \frac{D}{K_{OB}}, \quad (11)$$

где D – длительность анализируемого периода (360, 90, 30 дней).

Любое предприятие проходит через цикл операционной деятельности, в течение которого закупаются материально-производственные запасы, производится готовая продукция и реализуется за наличные денежные средства или в кредит и, наконец, дебиторская задолженность погашается за счет поступления денежных средств от клиентов. В связи с этим различают производственный, операционный и финансовый цикл.

Производственный цикл – это период времени, который начинается с мо-

мента поступления материалов на склад и заканчивается в момент отгрузки покупателю готовой продукции, которая была изготовлена из данных материалов. Производственный цикл организации характеризует период полного оборота оборотных активов, используемых для обслуживания производственного процесса, начиная с момента поступления сырья, материалов и полуфабрикатов на предприятие и заканчивая выпуском готовой продукции. Продолжительность производственного цикла предприятия определяется по следующей формуле:

$$ПЦ = ПО_{пз} + ПО_{нзп} + ПО_{гп}, \quad (12)$$

где $ПЦ$ – продолжительность производственного цикла предприятия, дней;

$ПО_{пз}$ – период оборота запасов сырья, материалов и полуфабрикатов, дней;

$ПО_{нзп}$ – период оборота незавершенного производства, дней;

$ПО_{гп}$ – период оборота запасов готовой продукции, дней [20, С. 214-217].

Финансовый цикл – это промежуток времени между сроком платежа по своим обязательствам перед поставщиками и получением денег от покупателей. Другими словами, это период, в течение которого денежные средства, вложенные в оборотные активы, совершают один полный оборот. Продолжительность финансового цикла (или цикла денежного оборота) в организации определяется по следующей формуле:

$$ФЦ = ПЦ + ПО_{дз} - ПО_{кз}, \quad (13)$$

где $ФЦ$ – продолжительность финансового цикла (цикла денежного оборота) в организации, дней;

$ПЦ$ – продолжительность производственного цикла организации, дней;

$ПО_{дз}$ – средний период оборота дебиторской задолженности, дней;

$ПО_{кз}$ – средний период оборота кредиторской задолженности, дней.

Между продолжительностью производственного и финансового циклов организации существует тесная взаимосвязь, отраженная в понятии «операционный цикл». Операционный цикл характеризует общее время, в течение которого денежные средства омертвлены в запасах и дебиторской задолженности. Поскольку организация оплачивает счета поставщиков с временным лагом, то финансовый цикл меньше операционного на период времени обращения кредиторской задолженности. Операционный цикл характеризует период оборота общей суммы оборотных активов организации. Рассчитывается этот показатель по следующей формуле:

$$ОЦ = ПЦ + ПО_{дз}, \quad (14)$$

где $ОЦ$ – продолжительность операционного цикла организации, дней;

$ПО_{дз}$ – продолжительность оборота дебиторской задолженности, дней.

Для расчета продолжительности производственного, финансового и операционного циклов нам необходимо рассчитать продолжительность периода оборота каждого из элементов оборотных активов и краткосрочных обязательств. При этом используются следующие формулы:

- коэффициент оборачиваемости производственных запасов, незавершенного производства и пр.:

$$K_{об} = \frac{С}{A(П)}, \quad (15)$$

где $С$ – себестоимость производства продукции, тыс. руб.,

$A(П)$ – среднегодовая стоимость элементов актива (пассива), тыс. руб.;

- продолжительность оборота производственных запасов, незавершенного производства и пр.:

$$ПО = \frac{365}{K_{ОБ}}. \quad (16)$$

При замедлении оборачиваемости оборотных активов происходит дополнительное привлечение (вовлечение) их в оборот, при ускорении происходит высвобождение оборотных средств из оборота. Сумма оборотных активов, высвобожденных вследствие ускорения оборачиваемости или дополнительно привлеченных в результате ее замедления, определяется как произведение числа дней, на которое ускорилась или замедлилась оборачиваемость, на фактический однодневный оборот по реализации.

Экономический эффект ускорения оборачиваемости заключается в том, что организация может с той же суммой оборотных активов произвести больше продукции, или произвести тот же объем продукции с меньшей суммой оборотных активов.

1.3 Особенности управления оборотными активами предприятия

Проблема управления оборотными активами привлекает все большее внимание представителей финансовой науки. Это обусловлено трансформационными процессами, происходящими в отечественной экономике, развитием различных форм собственности. Хозяйственной практикой становятся востребованы нетрадиционные, уникальные решения, основанные на глубоком синтезе достижений современной финансовой науки и опыта финансового управления.

В современных условиях практически каждое предприятие должно самостоятельно решать вопрос о формировании механизма управления оборотными активами и определять направления по повышению эффективности его функционирования. Действительно, эти вопросы приобретают особую актуальность в наше время, когда экономика страны до сих пор ощущает на себе негативные последствия мирового финансово-экономического кризиса. Большинство отечественных предприятий, наряду с другими проблемами, остро ощущают не-

хватку оборотных активов и оказались на грани банкротства [14, С. 170-173].

Ряд вопросов, связанных с решением задач управления, диктует необходимость построения целостной системы управления оборотными активами, которая даст возможность на основании субъективной информации принимать оптимальные решения, способствующие повышению эффективности деятельности предприятия.

Сущность системы управления оборотными активами предприятия заключается в обеспечении рационализации источников их финансирования, оптимизации распределения по стадиям цикла «снабжение-сбыт», а также в действенном контроле за ресурсосбережением и ускорением обращения. Другими словами, система управления оборотными активами должна обеспечивать равновесие между риском потери ликвидности, эффективностью функционирования предприятия и достаточным уровнем платежеспособности, а также приемлемым объемом, структурой и рентабельностью активов.

В широком понимании система управления оборотными активами предприятия – это функциональное единство таких составляющих: объекта системы управления (оборотные средства и финансовые отношения), субъектов системы управления (финансово-экономическая служба предприятия) и факторов внешней и внутренней среды предприятия. Важнейшими факторами, которые влияют на эффективность управления оборотными активами, являются: характер бизнеса; длительность производственного цикла; количество и разнообразие потребляемых видов ресурсов; география контрагентов; система расчетов; платежеспособность клиентов; качество банковского обслуживания; темп роста производства и реализации продукции; инфляция и пр. [19, С. 28].

В более узком смысле система управления оборотными активами должна рассматриваться как взаимосвязанный комплекс мероприятий и инструментов для достижения определенных целей в области обоснованного формирования и рационального использования оборотных активов, поиска возможностей ускорения их оборачиваемости. Реализации (достижению) этих целей будет способствовать и применение на предприятии системы управления оборотными акти-

вами, предлагаемой отечественными специалистами (рисунок 1)[28, С.195].

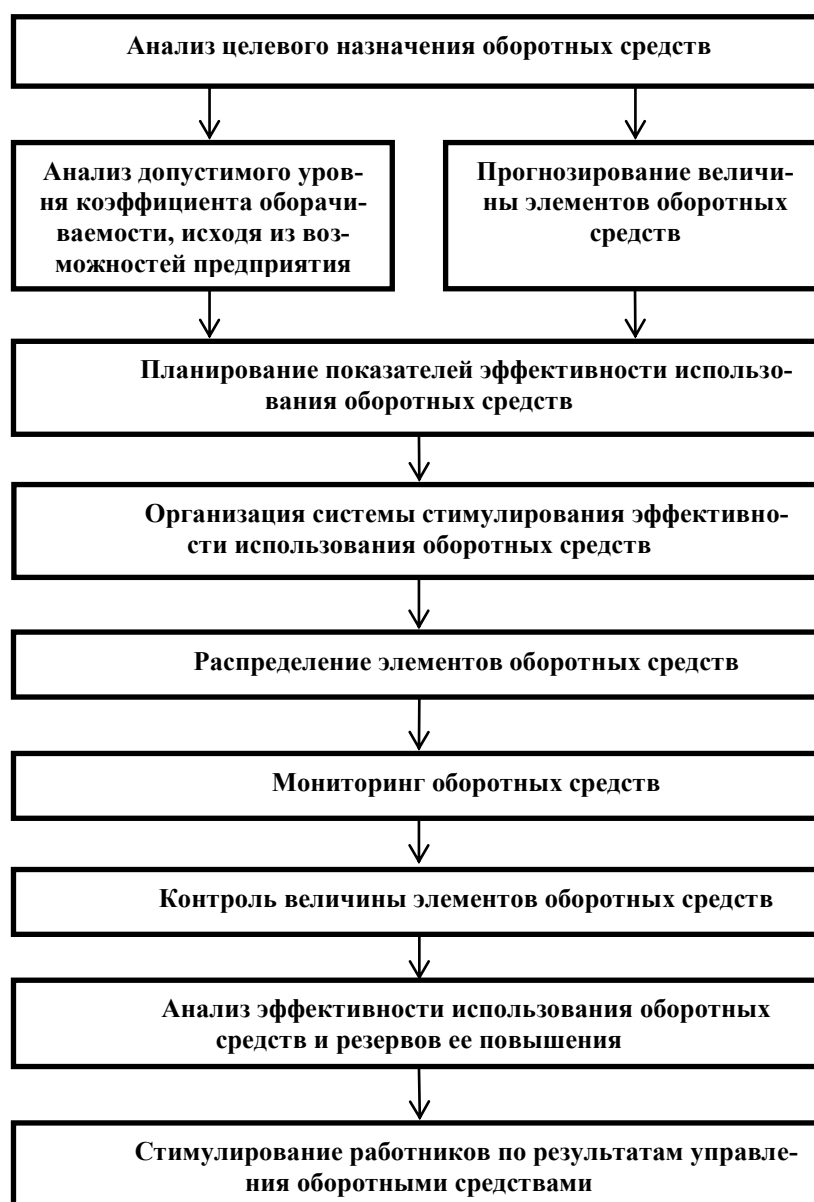


Рисунок 1 – Система управления оборотными активами предприятия

Основной целью системы управления оборотными активами является повышение эффективности его использования и ускорение оборачиваемости. Заметим, что значительный объем оборотных активами, задействованный в производственном процессе, разнообразие их элементов, определяющая роль в обеспечения постоянной платежеспособности обуславливают сложность задач, связанных с управлением оборотными активами.

В связи с этим должны быть четко конкретизированы требования к по-

строению эффективной системы управления оборотными активами предприятия, которые заслуживают первоочередного внимания. В частности, эта система должна обеспечивать:

- обеспечение экономии при использовании оборотных активов;
- выбор эффективного метода оценки материально-производственных запасов и дебиторской задолженности;
- выявление и использование возможностей ускорения оборачиваемости оборотных активов;
- упорядочение информационных потоков системы управления оборотными активами предприятия;
- четкое разграничение этапов процесса управления оборотными активами предприятия [23, С. 349-358].

Конкретизируем содержание указанных требований.

1. Значение экономии при использовании оборотных активов заключается в следующем:

а) снижение удельного расхода сырья, материалов, топлива обеспечивает производству значительные экономические выгоды, что дает возможность, используя определенное количество материальных ресурсов, выработать больше готовой продукции и поэтому выступает как одна из серьезных предпосылок увеличения масштабов производства;

б) стремление к экономии материальных ресурсов побуждает к внедрению новой техники и усовершенствованию технологических процессов;

в) экономия в потреблении материальных ресурсов способствует улучшению использования производственных мощностей и повышению производительности труда;

г) экономия материальных ресурсов способствует снижению себестоимости продукции и положительно влияет на финансовое состояние предприятия.

Отметим, что на каждом предприятии есть резервы экономии материальных ресурсов, под которыми понимают возможности, возникшие, но еще не использованные (полностью или частично) для улучшения использования ма-

териальных ресурсов. Основные направления реализации резервов экономии ресурсов в промышленности подразделяются на производственно-технические и организационно-экономические [30, С. 283]. Причем определяющими являются производственно-технические направления, к которым относятся меры, связанные с качественной подготовкой сырья производственного назначения, усовершенствованием конструкции оборудования и изделий, применением более экономичных видов сырья, топлива, внедрением новой техники и прогрессивных технологий, обеспечивающих максимально возможное уменьшение технологических отходов и потерь материальных ресурсов в процессе производства с максимально возможным использованием вторичных материальных ресурсов.

2. При построении системы управления оборотными активами важно определить наиболее эффективный метод оценки материально-производственных запасов, что в итоге будет влиять на размер прибыли предприятия. Так решение о том, какую долю денежных средств необходимо иметь на расчетном счете, а какую разместить в виде ликвидных ценных бумаг, дает возможность определить величину денежных ресурсов, необходимых для обеспечения текущей деятельности и выполнения текущих расчетов, а также для поддержания необходимого уровня ликвидности. То есть для управления денежными ресурсами могут использоваться модели, разработанные в теории управления производственными запасами и позволяющие оптимизировать величину денежных средств.

3. Ускорение оборачиваемости оборотных активов имеет большое значение для обеспечения стабильности финансового состояния предприятия, что объясняется тремя основными причинами:

а) от скорости оборачиваемости оборотных активов зависит размер годового оборота, поскольку предприятие, которое имеет небольшой объем оборотных средств, но эффективнее их использует, способно обеспечить такой же оборот, как и предприятие с большим объемом средств, но с меньшей скоростью оборачиваемости;

б) с оборачиваемостью связывают относительную величину расходов, уменьшение которых снижает себестоимость единицы продукции;

в) ускорение оборота на той или иной стадии кругооборота средств (например, сокращение времени пребывания материалов на складе) способствует ускорению оборота на других стадиях.

При этом на разных стадиях движения оборотных активов источники указанных резервов существенно отличаются. Например, на стадии создания производственных запасов такими резервами могут быть: внедрение экономически обоснованных норм запасов; приближение поставщиков сырья к потребителям, широкое использование прямых длительных связей; расширение складской системы материально-технического обеспечения, комплексная механизация и автоматизация погрузочно-разгрузочных работ на складах. На стадии незавершенного производства: внедрение прогрессивной техники и технологий; развитие стандартизации, унификации, типизации; совершенствование форм организации промышленного производства, применение более дешевых конструктивных материалов; совершенствование системы экономического стимулирования экономного использования сырьевых и топливно-энергетических ресурсов; увеличение удельного веса продукции, на которую есть повышенный спрос. На стадии обращения: приближение потребителей продукции к ее производителям; совершенствование системы расчетов; увеличение объема реализованной продукции вследствие выполнения заказов по прямым связям и пр.

4. Важным аспектом в управлении оборотными средствами является упорядочение информационных потоков, сведение их в систему. Применение такого подхода к управлению оборотными средствами будет способствовать повышению конкурентоспособности продукции отечественных промышленных предприятий, эффективности их производственно-хозяйственной деятельности и обеспечению финансовой стабильности, и т.д.

Следует подчеркнуть, что в основу построения системы оперативного управления оборотными средствами предприятия положены общие принципы формирования организационно-управленческих структур. Что касается его

функций (организация, нормирование, планирование и прогнозирование, учет и распределение, анализ и текущий контроль, регулирование, мотивация), то они реализуются с учетом особенностей сферы экономической деятельности, каждого отдельного предприятия и специфики его стратегического курса.

Как правило, наибольшего внимания в управлении нуждаются такие оборотные активы, как дебиторская задолженность, денежные средства и запасы.

Управление дебиторской задолженностью непосредственно влияет на эффективность работы предприятия и определяет дисконтную и кредитную политику для покупателей, пути ускорения востребования долгов и уменьшения безнадежной задолженности, а также выбор условий продажи, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств. Проблемы управления дебиторской задолженностью, с которыми сталкиваются предприятия, достаточно типичны:

- отсутствие достоверной информации о сроках погашения обязательств дебиторами;
- отсутствие регламентации работы с просроченной дебиторской задолженностью;
- отсутствие данных о росте затрат, связанных с увеличением размера дебиторской задолженности и периода ее оборачиваемости;
- отсутствие практики оценки кредитоспособности покупателей и эффективности коммерческого кредитования;
- недостаточный объем резерва сомнительных долгов;
- отсутствие контроля за возвратом или слишком длительный период возврата задолженности [10, С. 136].

Управление денежными потоками предприятий – это сложный непрерывный циклический процесс. Под циклом управления денежными потоками понимается система последовательных этапов многократно повторяющегося процесса принятия и реализации стратегических и оперативно-тактических решений по управлению денежными потоками. Управление денежными потоками предприятия является важной составной частью общей системы управления его

оборотными активами. Для характеристики основных проблем управления денежными средствами на отечественных предприятиях можно привести следующие тезисы:

- управление денежными средствами чаще всего представляет собой управление остатком денежных средств на счетах;
- процесс управления денежными потоками не скоординирован с целями предприятия;
- предприятиям присуща неоднозначность управления денежными потоками в разрезе операционной, финансовой и инвестиционной деятельности или полное его отсутствие;
- на большинстве отечественных предприятиях отсутствуют должности финансового и инвестиционного менеджера, не говоря о должности управляющего денежными средствами;
- недостаточное количество денежных средств на счетах на момент оплаты по обязательствам.

Перечисленные выше проблемы связаны с недостаточностью или отсутствием денежных средств на счетах или в кассе предприятия. Это связано с некорректной и неэффективной политикой управления ими. Но следует также обратить внимание, что на сегодняшний день некоторые предприятия сталкиваются с проблемой относительно слишком большого количества имеющихся денежных средств, что также связано с неэффективной политикой и контролем и неверными корпоративными устоями. Это является проблемой для прибыльных предприятий, которая превращает их прибыль на убыток, поскольку деньги имеют способность терять свою стоимость со временем, поэтому на этот момент также стоит обращать внимание. Вместе с тем, эта проблема является не настолько популярной, как перечисленные выше, хотя в целом она является более опасной для предприятия, чем отсутствие денежных средств, поскольку нерационально потраченные денежные средства становятся потерянными для владельца. Несмотря на все перечисленные проблемы, следует обратить внимание, что большинство проблем с управлением денежными средствами возника-

ет из-за несоответствия уровню специалиста предприятия, ведь работа с денежными потоками, прежде всего, выполняется рабочим компании, и неправильной политики предприятия, которая также составляется работниками [23, С. 350].

Ни одно предприятие не способно существовать без запасов. От их объема и уровня в значительной мере зависят результаты коммерческой деятельности предприятия. Запасы реагируют на любые изменения рыночной конъюнктуры, и в первую очередь, на соотношение между спросом и предложением. Сам факт существования запасов не приносит их владельцам ничего, кроме затрат и убытков. Запасы товарно-материальных ценностей, включаемых в состав оборотных активов, могут создаваться на предприятии с разными целями:

- обеспечение текущей производственной деятельности (текущие запасы сырья и материалов);
- обеспечение текущей сбытовой деятельности (текущие запасы готовой продукции);
- накопление сезонных запасов, обеспечивающих хозяйственный процесс в предстоящем периоде (сезонные запасы сырья, материалов и готовой продукции) и т.п.

В управлении запасами, как правило, возникают две основные проблемы: или их недостаточное количество, или их избыточное количество. Наряду с этим проблемы с запасами могут быть вызваны изменением ценовой политики поставщиков, колебаниями валютного курса в случае работы с импортными товарами или материалами, несвоевременное предоставление информации о продуктах и их особенностях, изменения формы и условий сотрудничества. Такие проблемы возникают в том случае, если руководители на предприятии неадекватно оценивают потребности и возможности предприятия. Также следует отметить, что проблемы, связанные с формированием запасов, возникают на следующих этапах:

1. Обеспечение независимости своей производственной деятельности. Запас материалов на рабочем месте обеспечивает определенную гибкость в производстве. Например, в связи с неизбежностью затрат времени на переналадку

для каждого нового изделия, наличие товарно-материального запаса позволяет сократить потери времени.

2. Независимость рабочих мест желательна и на сборочных линиях. Время, которое требуется на выполнение идентичных операций, естественно, меняется от одного изделия к другому. Поэтому на рабочем месте желательно иметь запас из нескольких деталей, чтобы при превышении плановой нормы времени на выполнение операции с конкретной деталью можно было из запаса деталей компенсировать такую задержку обработки. Это обеспечивает высокое постоянство производительности.

3. Необходимость учета колебания спроса на продукцию. Если спрос на продукцию известен точно, ее можно производить в точном соответствии с этим спросом. Однако обычно спрос невозможно определить абсолютно точно и поэтому, чтобы сгладить колебания спроса, необходимо поддерживать определенный резервный, или буферный, запас готовой продукции.

4. Обеспечение гибкости производства. Наличие товарно-материальных запасов позволяет ослабить давление объема выпуска продукции на производственную систему. Запас позволяет увеличить время подготовки к выпуску продукции, что, в свою очередь, дает возможность спланировать более равномерный и дешевый производственный процесс за счет выпуска более крупных партий продукции. Например, при высоких затратах на размещение заказа выгоднее выпуск больших объемов готовой продукции.

5. Обеспечение защиты от колебаний периода поставки сырья. Когда у поставщика заказывают тот или иной материал, могут возникать различные задержки, которые объясняются рядом причин. Среди этих причин можно отметить обычные колебания продолжительности доставки; дефицит материала на заводе поставщика, вызывающий задержки в выполнении заказа; неожиданную забастовку на заводе поставщика или в одной из компаний, занимающихся доставкой продукции; потерю заказа; доставку дефектного материала или не того материала, который требовался заказчику.

6. Использование преимуществ экономичного размера заказа на закупку.

Размещение заказа связано с определенными расходами: расходы на оплату труда, телефонные переговоры, набор соответствующих текстов на пишущей машинке или компьютере, пересылка по почте и т.п. Таким образом, чем больше объем каждого отдельного заказа, тем меньше количество заказов, которые необходимо подготовить. Кроме того, расходы на доставку также свидетельствуют в пользу более крупных заказов: чем больше объем поставки, тем меньше затраты на единицу заказанной продукции [33, С. 89].

Необходимость создания больших запасов обычно обусловлена чрезмерно длительными циклами поставок, неверные расчеты относительно количества и продолжительности могут вызвать достаточно некомфортные для предприятия условия и помешать выполнению его стратегических планов. Недостаточное количество товаров и запасов может повлечь потерю клиентов и снижение оборачиваемости активов предприятия, тем самым повлечет недополучение прибыли. Обилие имеющихся запасов и товаров может привести к потере этих запасов за счет их обесценивания, снижения необходимости и спроса на них и потери денег в случае их продажи или окончания срока эксплуатации.

Наличие обозначенных проблем предопределяет, что эффективное управление оборотными активами предприятия является важным аспектом финансовой политики организации. Как сказано выше, именно оборотные активы практически полностью отвечают за платежеспособность предприятия в текущей деятельности. Политика управления оборотными активами представляет совокупность мероприятий, которые направлены на оптимизацию и рационализацию состава, источников и объема финансирования оборотного капитала для увеличения эффективности его применения.

Основными направлениями управления оборотными активами являются:

- сокращение материальных запасов на складах за счет снижения сверхнормативных запасов материалов, топлива, инструмента, вследствие улучшения снабжения за счет снижения норм расхода материалов на единицу продукции;
- уменьшение длительности цикла производства основной продукции за

счет применения новой техники и технологии, повышения производительности труда, норм расходов ресурсов, уменьшения времени пребывания в заделах деталей или сборочных единиц;

- сокращение остатков нереализованной продукции из-за ускорения ре-реализации, повышение эффективности работы службы маркетинга, совершенствование расчетов, улучшение комплектности поставок;

- повышение ритмичности производства вследствие равномерности выпуска и отгрузки продукции, совершенствование планирования и организации производства;

- развитие концентрации, специализации и кооперирования; совершенствование ассортимента продукции и повышение качества изделий.

Для успешного функционирования в рыночной среде каждое предприятие обязано обеспечивать эффективное использование и ускорение оборачиваемости активов, поддерживать на достаточном уровне свою платежеспособность и ликвидность баланса. Для обеспечения успешного проведения политики управления оборотными активами необходимо:

- 1) оптимизировать состав и структуру оборотных активов с помощью ускорения оборачиваемости оборотных активов в целом и отдельных их элементов;

- 2) оптимизировать величину денежных средств путем проведения постоянного контроля за размером оборотных активов в денежной, абсолютно ликвидной форме, а также путем обеспечения соответствующей части высоколиквидных активов в форме текущих финансовых инвестиций и других активов, которые, при необходимости, могут быстро трансформироваться в денежные средства, что даст возможность поддерживать на должном уровне платежеспособность предприятия;

- 3) оптимизировать запасы предприятия путем оценки общей потребности в сырье на плановый период, периодического уточнения оптимальной партии заказа сырья, регулярного контроля условий хранения запасов;

- 4) оптимизировать структуру товаров путем сокращения выпуска товаров

с низкой рентабельностью и увеличить выпуск товаров, имеющих положительную рентабельность и хороший уровень спроса;

5) оптимизировать уровень дебиторской задолженности путем проведения контроля за состоянием расчетов с дебиторами, оценки платежеспособности и деловой репутации дебиторов, страхования рисков и др.;

6) сократить продолжительность финансового цикла путем ускорения оборота производственных запасов и дебиторской задолженности и не критичного замедления оборачиваемости кредиторской задолженности предприятия поставщикам;

7) повысить рентабельность предприятия путем своевременного использования временно свободных остатков денежных активов для формирования эффективного портфеля текущих финансовых инвестиций.

Для уменьшения размера дебиторской задолженности можно реализовать следующие мероприятия:

- определять степень риска несвоевременной оплаты счетов покупателями;
- увеличивать круг покупателей с целью минимизации потерь от неплатежей одним или несколькими покупателями;
- вести оперативный контроль за поступлением наличности;
- определить круга потенциальных дебиторов и строгое планирование дебиторской задолженности предприятия на будущие периоды;
- определить возможности применения кредитной политики в отношении отдельных покупателей продукции и формирования ее принципов и условий;
- осуществлять систематический анализ структуры и динамики дебиторской задолженности предприятия в предыдущих периодах;
- своевременно определять сомнительную задолженность;
- вести претензионную работу сотрудничая с юридической службой;
- прекращать действие договоров с покупателями, систематически нарушающих платежную дисциплину [27, С. 41-45].

Управление денежными потоками предприятия позволяет решать разно-

образные задачи финансового менеджмента и подчинено его главной цели. В частности, основной целью управления денежными потоками является обеспечение финансового равновесия предприятия и формирования необходимой отчетности, что обеспечит проведение всестороннего анализа денежных потоков. Совокупность методов и форм, используемая предприятием для организации движения денежных средств во времени и пространстве в соответствии с определенными критериями и целями называется моделью управления денежными потоками предприятия. Организация этой модели осуществляется с соблюдением совокупности определенных принципов, основными из которых являются следующие:

- информационная достоверность, которая предусматривает своевременное и полное предоставление финансовой информации, структурированной в соответствии с потребностями модели;
- сбалансированность, предполагающая обоснованное использование для нужд управления денежными потоками критериев и методов группировки, сводки и обобщения денежных потоков предприятия;
- эффективность, необходимая для определения оптимального уровня распределения денежных средств в пространстве и времени с целью минимизации затрат на достижение необходимого эффекта (например, поддержание определенного уровня ликвидности);
- другие принципы, которые определяются спецификой условий хозяйствования конкретного предприятия.

Эффективное управление запасами позволяет снизить продолжительность производственного и всего операционного цикла, уменьшить текущие затраты на их хранение, высвободить из текущего хозяйственного оборота часть финансовых средств, при их реинвестировании в другие активы. Обеспечение эффективности достигается за счет разработки и реализации финансовой политики управления запасами. Запасы товарно-материальных ценностей, включаемых в состав оборотных активов, могут создаваться на предприятии с разными целями. Среди них:

- обеспечение текущей производственной деятельности (текущие запасы сырья и материалов);
- обеспечение текущей сбытовой деятельности (текущие запасы готовой продукции);
- накопление сезонных запасов, обеспечивающих хозяйственный процесс в предстоящем периоде (сезонные запасы сырья, материалов и готовой продукции) и т.п. [20, С. 215-216].

Для улучшения управления запасами на предприятии достаточно осуществлять постоянный анализ их оборачиваемости, контролировать их наличие у предприятия с помощью норм и нормативов и наблюдать за тем, чтобы спрос на конкретный товар или материал сохранялся на достаточном уровне.

Суммируя вышеизложенное, можно прийти к выводу, что проблемы при управлении оборотными активами могут возникать в разных сферах, основными среди которых являются: дебиторская задолженность, денежные средства и запасы. Также возникновение проблем с управлением оборотными активами имеет в своем составе и человеческий фактор, что является достаточно важной проблемой. Наличие хотя бы одной из проблем влияет на состояние предприятия и конечный результат, который, к сожалению, не будет достигнут в случае обнаружения и нерешения существующей проблемы. Большинство проблем ухудшает показатели эффективности предприятия, снижает ликвидность активов и влияет на рентабельность, платежеспособность и оборачиваемость. Существует множество вариантов, которые приводят к улучшению эффективности управления оборотными активами на предприятии, но каждый из них должен быть подстроен под конкретную ситуацию и цель, которую ставит перед собой руководство. Это важная задача возлагается на финансовых менеджеров и аналитиков на предприятии. Следовательно, можно утверждать, что эффективность управления оборотными активами зависит не только от качественных и действенных рекомендаций, но и от квалифицированных специалистов, которые занимаются построением плана управления на предприятии.

2 Анализ оборотных активов ООО «Завод пенопластов»

2.1 Краткая характеристика предприятия

В соответствии с гражданским Кодексом Российской Федеральным и законом Российской Федерации «Об обществах с ограниченной ответственностью» общество с ограниченной ответственностью «Завод пенопластов» создано в 2008 году. Основной целью деятельности фирмы, в соответствии с Уставом, является коммерческая, производственно-хозяйственная деятельность, направленная на удовлетворения общественных потребностей в продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления, в разработке и внедрении новых технологий в производстве; практическая реализация научно-технических достижений в области переработки промышленных отходов; разработка и внедрения в производство малоотходных, экологически чистых и ресурсосберегающих технологий; выполнение иных работ и оказание услуг не запрещённых уставом.

ООО «Завод пенопластов» занимается следующими видами деятельности: производство пенополистирольных плит; производство блоков полистирола; изготовление блоков "Теплостен"; производство блоков пенополистиролбетонных ; фигурная резка из пенопласта (объемные буквы, различные фигуры из пенопласта, украшение декора, реклама и вывески); изготовление теплоизоляционной оболочки для труб ("скорлупа" из пенополистирола марки ПСБ-С25, ПСБ-С35); изготовление термоконтейнеров; продажа дробленного пенопласта (пенополистирольная крошка), используемого для наполнения матов, кресел-груш, кресел-мешков, пуфиков и т.д.; оптовая и розничная торговля продукцией; доставка продукции; организация проведения выставок, аукционов.

Место нахождения общества: 655650, Республика Хакасия, с. Белый Яр, улица Алтайская, дом 6А.

Почтовый адрес: 655014, Республика Хакасия, г. Абакан, улица Сосновая, дом 36, квартира 2.

Руководство изначально ставило перед собой задачи, направленные на решение экологических проблем. Непосредственно завод по выпуску строительных материалов построен практически с «нуля» в «чистом поле». Это позволило изначально закладывать резервы под новейшие технологии, под дальнейшее развитие производства и изготовление новейших строительных материалов.

Завод оснащен современным высокотехнологичным оборудованием с автоматизированной системой управления. Проект строительства завода с самого начала подразумевал жесточайший контроль над системой качества производственного процесса, что и было внедрено. Функционирует система входного контроля качества сырья и материалов, контроль над управлением производством, контроль качества изготовления и отпуска готовой продукции.

В технологическом процессе производства заложено использование экологически чистых материалов, их безотходное производство и вторичное использование и дальнейшая переработка. Широко применяются энергосберегающие технологии в освещении и отоплении производственных объектов.

Следует отметить тот факт, что заводской транспорт эксплуатируется исключительно на сжиженном газе, что позволяет не только снизить вредные воздействия на окружающую среду, но и существенно снизить транспортные затраты. Существующий парк спецтехники ООО «Завод пенопластов» позволяет оказывать широкий спектр услуг как сторонним организациям, так и частным лицам.

В таблице 1 рассчитаны экономические показатели ООО «Завод пенопластов».

Анализ результатов расчетов, приведенных в таблице 1, позволил сделать следующие выводы:

- анализируемое предприятие работает на рынке вполне успешно. Об этом свидетельствует рост выручки на 65,49% в 2015 г. по сравнению с 2014 г. и с незначительным снижением на 8,31% в 2016 г. по сравнению с 2015 г., что дало общий прирост на 51,74% в целом за анализируемый период;

Таблица 1 – Экономические показатели работы ООО «Завод пенопластов»

Показатели	2014 г.	2015 г.	Темп при- роста в 2015 г. по сравнению с 2014 г. %	2016 г.	Темп при- роста в 2016 г. по сравнению с 2015 г. %	Темп при- роста в 2016 г. по сравнению с 2014 г. %
Выручка, тыс. руб.	159492	263941	65,49	242018	-8,31	51,74
Себестоимость, тыс. руб.	117838	134657	14,27	136900	1,67	16,18
Среднегодовая сто- имость основных средств, тыс. руб.	1516,5	1778,5	17,28	2592	45,74	70,92
Среднегодовая сто- имость оборотных активов, тыс. руб.	128400	209278	62,99	274358	31,10	113,67
Численность ППП, чел.	92	114	23,91	103	-9,65	11,96
Фондоотдача ос- новных средств, руб./руб.	105,17	148,41	41,11	93,37	-37,08	-11,22
Отдача оборотных активов, руб./руб.	1,24	1,26	1,53	0,88	-30,06	-28,98
Выработка на 1 ра- ботающего, тыс. руб./чел.	1733,61	2315,27	33,55	2349,69	1,49	35,54
Прибыль от про- даж, тыс. руб.	2271	6869	202,47	4978	-27,53	119,20
Чистая прибыль, тыс. руб.	4048	2390	-40,96	2062,4	-13,71	-49,05
Рентабельность продаж, %	1,42	2,60	82,77	2,06	-20,96	44,45

- рост выручки сопровождался существенными колебаниями финансовых результатов. Прибыль от продаж в 2016 г. увеличилась по сравнению с 2014 г. на 119,20%, в том числе с приростом на 202,47% в 2015 г. по сравнению с 2014 г. и снижением на 27,53% в 2016 г. по сравнению с 2015 г. Вместе с тем, на протяжении всего анализируемого периода сальдо прочих доходов и расходов оказало негативное влияние на сумму финансовых результатов. В результате этого в 2015 г. по сравнению с 2014 г. снижение чистой прибыли составило 40,96%, а 2016 г. по сравнению с 2015 г. сокращение рассматриваемого показателя составило 13,71%, что в целом дало снижение на 49,05%. Приведенные факты свидетельствуют о том, что результативность работы завода с точки зре-

ния финансовых результатов сократилась;

- на предприятии работает около 100 чел. персонала. В целом за анализируемый период прирост численности персонала составляет 9 чел. или 11,96%. Как видим, прирост выручки существенно выше (+51,74% в 2016 г. по сравнению с 2014 г.), чем прирост численности персонала (+11,96% за тот же период). Следовательно, на предприятии на протяжении анализируемого периода наблюдалась положительная динамика эффективности использования трудовых ресурсов (+33,55% в 2015 г. по сравнению с 2014 г., +1,49% в 2016 г. по сравнению с 2015 г., что в целом за 2014-2016 гг. дало прирост на уровне 35,54%);

- на фоне роста выручки на 51,74% наблюдается увеличение стоимости основных средств (прирост в 2016 г. по сравнению с 2014 г. составил 70,92%). В результате имеет место сокращение фондоотдачи: в 2014 г. величина этого показателя составляла 105,17 руб./руб., в 2015 г. – 149,41 руб./руб. (+41,11% по сравнению с 2014 г.), в 2016 г. – 93,37 руб./руб. (-37,08% по сравнению с 2015 г.). Такая динамика отдачи основных средств свидетельствует о снижении эффективности их использования;

- ситуация с эффективностью использования оборотных активов также является негативной. В 2014 г. оборотные активы совершили 1,24 оборота, в 2015 г. – 1,26 оборотов (т.е. прирост составил 1,53% по сравнению с 2014 г.), в 2016 г. – 0,88 оборотов (т.е. снижение составило 30,06% по сравнению с 2015 г. или 28,98% по сравнению с 2014 г.). Таким образом, именно эффективность оборотных активов предприятия продемонстрировала наиболее негативную динамику. Исходя из этого, можно предположить, что именно оборотные активы могут представлять собой «проблемное поле» данного предприятия;

Суммируя результаты анализа, следует отметить, что предприятие наращивает объемы производства и реализации продукции, а также эффективность использования трудовых ресурсов. Вместе с тем, эффективность использования основных средств и оборотных активов сократилась. Причем лидирует по снижению именно отдача оборотных активов, что требует в дальнейшем более глубокого анализа.

2.2 Оценка финансового состояния предприятия

Источником исходных данных для проведения анализа финансового состояния ООО «Завод пенопластов» является бухгалтерская отчетность предприятия за 2014-2016 гг. (приложения Б и В). Таким образом, мы располагаем данными баланса на 4 отчетные даты.

Анализ финансово-экономических показателей начинаем с проведения горизонтального и вертикального анализа баланса. Горизонтальный анализ предполагает расчет относительных величин, характеризующих динамику статей анализируемой формы отчетности. В данном случае в качестве таких относительных величин выступает темп прироста, который характеризует, на сколько процентов в течение анализируемого периода изменилась той или иной показатель. Результаты горизонтального анализа представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Горизонтальный анализ баланса ООО «Завод пенопластов»

Показатели	На 31.12. 2013, тыс. руб.	На 31.12. 2014, тыс. руб.	Темп прироста за 2014 г., %	На 31.12. 2015, тыс. руб.	Темп прироста за 2015 г., %	На 31.12. 2016, тыс. руб.	Темп прироста за 2016 г., %
Общая стоимость имущества	122066	137799	12,89	284330	106,34	269570	-5,19
в том числе:							
1. Внеоборотные активы - всего	1507	1558	3,38	2015	29,33	3169	57,27
из них:							
основные средства	1491	1542	3,42	2015	30,67	3169	57,27
отложенные налоговые активы	16	16	0,00	0	-100,00	0	-
2. Оборотные активы - всего	120559	136241	13,01	282315	107,22	266401	-5,64
из них:							
запасы	41164	64102	55,72	163763	155,47	172590	5,39
НДС по приобретенным ценностям	1106	48	-95,66	744	1450,00	669	-10,08
дебиторская задолженность	51247	30049	-41,36	110990	269,36	90126	-18,80
финансовые вложения	26237	38808	47,91	0	-100,00	0	-
денежные средства	805	2934	264,47	6818	132,38	3016	-55,76
прочие оборотные активы	0	300	-	0	-100,00	0	-

Окончание таблицы 2

Показатели	На 31.12. 2013, тыс. руб.	На 31.12. 2014, тыс. руб.	Темп прироста за 2014 г., %	На 31.12. 2015, тыс. руб.	Темп прироста за 2015 г., %	На 31.12. 2016, тыс. руб.	Темп прироста за 2016 г., %
Общая стоимость источников имущества	122066	137799	12,89	284330	106,34	269570	-5,19
в том числе:							
1. Собственный капитал - всего	1959	6044	208,52	8434	39,54	8521	1,03
в том числе:							
уставный капитал	10	10	0,00	10	0,00	10	0,00
нераспределенная прибыль	1949	6034	209,59	8424	39,61	8511	1,03
2. Заемный капитал - всего	120107	131755	9,70	275896	109,40	261049	-5,38
в том числе:							
2.1. Долгосрочные обязательства - всего	6000	0	-100,00	0	-	0	-
в том числе:							
заемные средства	6000	0	-100,00	0	-	0	-
2.2. Краткосрочные обязательства - всего	114107	131755	15,47	275896	109,40	261049	-5,38
в том числе:							
заемные средства	29	14320	49279,31	126342	782,28	75900	-39,92
кредиторская задолженность	114078	117435	2,94	149554	27,35	185149	23,80

Анализ данных, представленных в таблице 2, позволил сделать следующие выводы:

- общая стоимость имущества предприятия в течение рассматриваемого периода времени увеличивалась, но темп прироста оказались весьма нестабильными. Например, прирост за 2014 г. составил 12,89%, за 2015 г. – 106,34%, а за 2016 г. наблюдалось, например, снижение на 5,19%. В целом стоимость имущества за анализируемый период увеличилась с 122 066 тыс. руб. до 269 570 руб., т.е. на 120,84%, что (при прочих равных условиях) положительно характеризует работу предприятия;

- внеоборотные и оборотные активы внесли разный вклад в динамику общей стоимости имущества предприятия (рисунок 2).

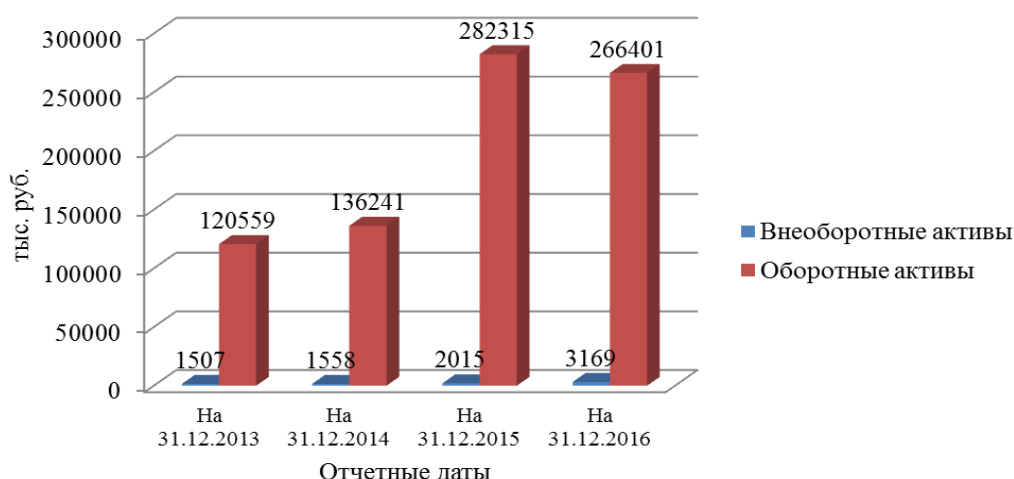


Рисунок 2 – Динамика внеоборотных и оборотных активов
ООО «Завод пенопластов»

На протяжении анализируемого периода стоимость внеоборотных активов увеличилась (на 31.12.2013 г. она составляла 1507 тыс. руб., на 31.12.2016 г. – 3169 тыс. руб., прирост составил 110,29%). За тот же период существенно выросла стоимость оборотных активов (на 31.12.2013 г. она составляла 120559 тыс. руб., на 31.12.2016 г. – 266401 тыс. руб., прирост составил 120,97%). Таким образом, структура активов предприятия стала более мобильной: если на 31.12.2013 г. на 1 руб., вложенный в основные средства, приходилось 80,00 руб. оборотных активов; на 31.12.2016 г. этот показатель составлял уже 84,06 руб. В целом это обстоятельство (при прочих равных условиях) снижает риск, связанный с недостаточной ликвидностью этих активов);

- характеризуя динамику оборотных активов, следует отметить существенный прирост дебиторской задолженности (+75,87% на 31.12.2016 г. по сравнению с суммой, числившейся на 31.12.2014 г.). Данное обстоятельство следует охарактеризовать как негативное, поскольку дебиторская задолженность – это активы, отвлеченные в активные расчеты. Это означает, что такими активами предприятия не может свободно распоряжаться до того момента, пока кредиторы не погасят свои долги перед предприятием. Задержка с погашением таких долгов может негативно сказаться на уровне платежеспособности предприятия;

- в пассиве баланса также произошли изменения. Год от года растет и собственный капитал предприятия (+208,52% за 2014 г., +39,54% за 2015 г. и +1,03% за 2016 г., что в целом дало прирост на 334,97%), и заемный капитал предприятий (с общим приростом на 117,35%). Таким образом, заемный капитал предприятия растет в итоге медленнее, чем собственный капитал, но их соотношении позволяет предположить, что у предприятия могут быть существенные проблемы с обеспечением финансовой устойчивости;

- прирост собственного капитала обеспечен за счет положительной динамики нераспределенной прибыли. Прирост заемного капитала произошел за счет существенного увеличения и краткосрочных банковских кредитов, и кредиторской задолженности, что можно объяснить практически аналогичной динамикой дебиторской задолженности, наличие которой не позволяет использовать средства для расчетов с кредиторами.

В таблице 3 представлены результаты вертикального анализа баланса предприятия.

Таблица 3 – Вертикальный анализ баланса ООО «Завод пенопластов»

Показатели	На 31.12.2013		На 31.12.2014		На 31.12.2015		На 31.12.2016	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Общая стоимость имущества	122066	100,00	137799	100,00	284330	100,00	269570	100,00
в том числе:								
1. Внеоборотные активы - всего	1507	1,23	1558	1,13	2015	0,71	3169	1,18
из них:								
основные средства	1491	1,22	1542	1,12	2015	0,71	3169	1,18
отложенные налоговые активы	16	0,01	16	0,01	0	0,00	0	0,00
2. Оборотные активы - всего	120559	98,77	136241	98,87	282315	99,29	266401	98,82
из них:								
запасы	41164	33,72	64102	46,52	163763	57,60	172590	64,02
НДС по приобретенным ценностям	1106	0,91	48	0,03	744	0,26	669	0,25
дебиторская задолженность	51247	41,98	30049	21,81	110990	39,04	90126	33,43
финансовые вложения	26237	21,49	38808	28,16	0	0,00	0	0,00

Окончание таблицы 3

Показатели	На 31.12.2013		На 31.12.2014		На 31.12.2015		На 31.12.2016	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
денежные средства	805	0,66	2934	2,13	6818	2,40	3016	1,12
прочие оборотные активы	0	0,00	300	0,22	0	0,00	0	0,00
Общая стоимость источников имущества	12206 6	100,00	137799	100,00	284330	100,00	269570	100,00
в том числе:								
1. Собственный капитал - всего	1959	1,60	6044	4,39	8434	2,97	8521	3,16
в том числе:								
уставный капитал	10	0,01	10	0,01	10	0,00	10	0,00
нераспределенная прибыль	1949	1,60	6034	4,38	8424	2,96	8511	3,16
2. Заемный капитал - всего	12010 7	98,40	131755	95,61	275896	97,03	261049	96,84
в том числе:								
2.1. Долгосрочные обязательства - всего	6000	4,92	0	0,00	0	0,00	0	0,00
в том числе:								
заемные средства	6000	4,92	0	0,00	0	0,00	0	0,00
2.2. Краткосрочные обязательства – всего	11410 7	93,48	131755	95,61	275896	97,03	261049	96,84
в том числе:								
заемные средства	29	0,02	14320	10,39	126342	44,43	75900	28,16
кредиторская задолженность	11407 8	93,46	117435	85,22	149554	52,60	185149	68,68

Анализ структуры актива и пассива баланса позволил сделать следующие выводы:

- в структуре актива баланса преимущественное значение имеют оборотные активы. Их удельный вес составлял: на 31.12.2013 г. – 98,77%, на 31.12.2014 г. – 98,87%, на 31.12.2014 г. – 99,29%, на 31.12.2015 г. – 98,82%. Таким образом, активы предприятия являются весьма мобильными. При этом если на 31.12.2013 г. наибольший удельный вес приходился на дебиторскую задолженность (41,98%), то на 31.12.2016 г. – запасы (64,02%). При этом удельный вес дебиторской задолженности на 31.12.2016 г. составлял 33,43%. Это означает, что более, чем одной третью средств, вложенных в имущество, пред-

приятие не может распоряжаться, пока дебиторы не погасят свою задолженность, что может привести к существенным проблемам с платежеспособностью. Таким образом, на данном этапе анализа в структуре оборотных активов можно конкретизировать проблемное поле – дебиторская задолженность и запасы, что требует более глубокого анализа названных элементов оборотного капитала;

- в структуре источников имущества предприятия преобладает заемный капитал (на 31.12.2013 г. его удельный вес составлял 98,40%, на 31.12.2014 г. – 95,61%, на 31.12.2015 г. – 97,03%, на 31.12.2016 г. – 96,84%), что свидетельствует о том, что у анализируемого предприятия наблюдаются проблемы с обеспечением приемлемого уровня финансовой устойчивости, поскольку только 3,16% имущества сформировано за счет собственных источников. Вместе с тем, тенденция изменения величины собственного капитала за счет нераспределенной прибыли является положительной. В структуре заемного капитала преобладает кредиторская задолженность, удельный вес которой увеличился с 93,46% на 31.12.2013 г. до 68,68% на 31.12.2016 г. Следует отметить, что такая задолженность является наименее устойчивым пассивом, кредиторы могут потребовать рассчитаться в любой момент, а если у предприятия будет отсутствовать средства, то это может стать причиной неплатежеспособности.

Таким образом, результаты горизонтального и вертикального анализа баланса предприятия позволяют сделать вывод, что у анализируемого предприятия наблюдаются проблемы как с обеспечением платежеспособности, так и с обеспечением финансовой устойчивости. В связи с этим продолжаем анализ далее и сосредоточим свое внимание на анализе платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия. Анализ начнем с оценки показателей платежеспособности ООО «Завод пенопластов» (таблица 4).

Анализ данных, представленных в таблице 4, позволяет сделать следующие выводы:

- значение коэффициента абсолютной ликвидности по норме должно составлять не менее 0,2. Это означает, что предприятие должно быть в состоянии погасить не менее 20% своих краткосрочных обязательств.

Таблица 4 – Анализ показателей платежеспособности ООО «Завод пенопластов»

Наименование коэффициента	На 31.12.2013	На 31.12.2014	На 31.12.2015	На 31.12.2016
Коэффициент абсолютной ликвидности ((денежные средства + краткосрочные финансовые вложения) / краткосрочные обязательства)	0,237	0,317	0,025	0,012
Коэффициент критической ликвидности ((денежные средства + краткосрочные финансовые вложения + дебиторская задолженность) / краткосрочные обязательства)	0,686	0,545	0,427	0,357
Коэффициент текущей ликвидности (оборотные активы / краткосрочные обязательства)	1,057	1,034	1,023	1,021

Фактически, если на 31.12.2013 г. предприятие было в состоянии погасить 23,7%, то на 31.12.2016 г. – только 1,2% указанных обязательств. Следовательно, по данному критерию предприятие является неплатежеспособным, при этом динамика коэффициента абсолютной ликвидности является негативной;

- значение коэффициента критической ликвидности должно быть в пределах 0,7-0,8. И по показателю наблюдается негативная динамика (на 31.12.2013 – 0,696, на 31.12.2016 – 0,357), т.е. на конец анализируемого периода норма не соблюдалась, несмотря на существенные суммы дебиторской задолженности, числящиеся на балансе предприятия;

- коэффициент текущей ликвидности должен составлять не менее 2,0. Это означает, что имеющихся у предприятия оборотных активов должно быть минимум в 2 раза больше, чем сумма краткосрочных обязательств. Считается, что если величина коэффициента текущей ликвидности составляет менее 1,0, то это означает угрозу банкротства. Фактические значения анализируемого коэффициента были следующими: на 31.12.2013 г. – 1,057, на 31.12.2014 г. – 1,034, на 31.12.2015 г. – 1,023, на 31.12.2016 г. – 1,021. Таким образом, динамика коэффициента текущей ликвидности негативная, кроме того, норма по данному коэффициенту не выполняется.

Продолжаем анализ и выполняем определение типа финансовой устойчивости с помощью абсолютных показателей (таблица 5).

Таблица 5 – Анализ финансовой устойчивости ООО «Завод пенопластов» с помощью абсолютных показателей

Показатели	На 31.12.2013	На 31.12.2014	На 31.12.2015	На 31.12.2016
1. Капитал и резервы, тыс. руб.	1959	6044	8434	8521
2. Внеоборотные активы, тыс. руб.	1507	1558	2015	3169
3. Собственные оборотные средства, тыс. руб. (п. 1 – п. 2)	452	4486	6419	5352
4. Запасы, тыс. руб.	42270	64150	164507	173259
5. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств, тыс. руб. (п. 3 – п. 4)	-41818	-59664	-158088	-167907
6. Долгосрочные кредиты, тыс. руб.	6000	0	0	0
7. Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников формирования запасов, тыс. руб. (п. 5 + п. 6)	-35818	-59664	-158088	-167907
8. Краткосрочные кредиты, тыс. руб.	29	14320	126342	75900
9. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов, тыс. руб. (п. 7 + п. 8)	-35789	-45344	-31746	-92007
10. Трёхкомпонентный показатель типа финансовой ситуации	<0, <0, <0	<0, <0, <0	<0, <0, <0	<0, <0, <0
11. Тип финансовой ситуации	кризисное финансовое состояние	кризисное финансовое состояние	кризисное финансовое состояние	кризисное финансовое состояние

Анализ данных, представленных в таблице 5, позволил сделать вывод, что финансовое состояние анализируемого предприятия с точки зрения финансовой устойчивости оказалось на протяжении 2014-2016 гг. кризисным. У предприятия отсутствуют собственные оборотные средства по причине незначительного удельного веса собственного капитала в пассиве баланса. Не помогает исправить ситуацию и привлечение банковских кредитов. При этом привлечение средств не позволяет в полном объеме профинансировать формирование запасов без привлечения средств кредиторов.

Анализ финансовой устойчивости с помощью относительных показателей представлен в таблице 6.

Таблица 6 – Анализ финансовой устойчивости ООО «Завод пенопластов» с помощью относительных показателей.

Показатели	Рекомендуемые значения	На 31.12. 2013	На 31.12. 2014	На 31.12. 2015	На 31.12. 2016
1. Коэффициент автономии (собственный капитал / валюта баланса)	$\geq 0,5$	0,016	0,044	0,030	0,032
2. Коэффициент финансовой зависимости (заемный капитал / валюта баланса)	$\leq 0,5$	0,984	0,956	0,970	0,968
3. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (заемный капитал / собственный капитал)	≤ 1	61,310	21,799	32,712	30,636
4. Коэффициент финансовой устойчивости ((собственный капитал + долгосрочные пассивы) / валюта баланса)	$\geq 0,8 \div 0,9$	0,065	0,044	0,030	0,032
5. Доля краткосрочных кредитов и займов в заемных средствах (краткосрочные кредиты / заемный капитал)	-	0,000	0,109	0,458	0,291
6. Доля расчетов с кредиторами в заемных средствах (кредиторская задолженность / заемный капитал)	-	0,950	0,891	0,542	0,709
7. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств	-	79,999	87,446	140,107	84,065
8. Коэффициент маневренности (собственные оборотные средства / собственный капитал)	$\geq 0,5$	0,231	0,742	0,761	0,628
9. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами (собственные оборотные средства / оборотные активы)	$\geq 0,1$	0,004	0,033	0,023	0,020
10. Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами (собственные оборотные средства / запасы)	$\geq 0,6 \div 0,8$	0,011	0,070	0,039	0,031
11. Индекс постоянного актива (внеоборотные активы / собственный капитал)	≤ 1	0,769	0,258	0,239	0,372
12. Коэффициент реальной стоимости имущества ((основные средства + запасы) / валюта баланса)	$\geq 0,5$	0,349	0,476	0,583	0,652

Анализ данных, представленных в таблице 6, свидетельствует, что у предприятия действительно наблюдаются проблемы с финансовой устойчивостью, что подтверждает ранее высказанное предположение по этому поводу. Вместе с тем, есть основания отметить, что динамика показателей финансовой устойчивости все же демонстрирует тенденцию к некоторому улучшению. Коэффициент автономии на 31.12.2013 г. составлял 0,016, на 31.12.2016 г. – 0,032 при норме не менее 0,5. Полученные результаты свидетельствуют, что собственные источники практически не принимают участия в финансировании активов. Коэффициент финансовой зависимости свидетельствует, что если на 31.12.2013 г. за счет заемных источников было профинансировано 98,4% всего имущества, на 31.12.2016 г. – 96,8% при норме не более 0,5, что аналогичным образом негативно характеризует работу предприятия.

Негативно характеризует финансовую устойчивость предприятия и постоянно увеличивающаяся доля кредиторской задолженности в составе заемного капитала (на 31.12.2013 г. – 95,0%, на 31.12.2014 г. – 89,1%, на 31.12.2015 г. – 54,2%, на 31.12.2016 г. – 70,9% от общего объема заемного капитала), что негативно характеризует финансовое состояние предприятия с точки зрения возможности финансовых трудностей при условии, что кредиторы одновременно потребуют погашения долгов предприятия.

С точки зрения мобильности активов (чем выше мобильность, тем ниже риск ликвидности, а следовательно, и риск утраты платежеспособности), финансовая устойчивость стала выше. В частности, если на 31.12.2013 г. на 1 руб. внеоборотных активов приходилось только 80,00 руб. оборотных активов, то на 31.12.2016 г. – уже 84,07 руб.

Коэффициенты, характеризующие соотношение собственных оборотных активов с собственным капиталом, оборотными активами и запасами, сформированы практически на «нулевом» уровне по причине наличия у предприятия незначительных сумм собственных оборотных средств, что негативно характеризует его финансовую устойчивость, хотя формально условие норматива соблюдается.

Дальнейший анализ требует изучения финансовых результатов (таблица 7).

Таблица 7 – Анализ финансовых результатов ООО «Завод пенопластов»

Показатели	2014 г.		2015 г.		Темп прироста в 2015 г. по сравнению с 2014 г., %	2016 г.		Темп прироста в 2016 г. по сравнению с 2015 г., %	Темп прироста в 2016 г. по сравнению с 2014 г., %
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%		тыс. руб.	%		
Выручка от реализации продукции, работ, услуг	159492	100,00	263941	100,00	65,49	242018	100,0	-8,31	51,74
Себестоимость продукции, работ, услуг	117838	73,88	134657	51,02	14,27	136900	56,57	1,67	16,18
Валовая прибыль	41654	26,12	129284	48,98	210,38	105118	43,43	-18,69	152,36
Коммерческие расходы	44225	27,73	119483	45,27	170,17	97620	40,34	-18,30	120,73
Управленческие расходы	0	0,00	2932	1,11	-	2520	1,04	-14,05	-
Прибыль от продаж	2271	1,42	6869	2,60	202,47	4978	2,06	-27,53	119,20
Прочие доходы	71528	44,85	7341	2,78	-89,74	8379	3,46	14,14	-88,29
Прочие расходы	10811	6,78	10811	4,10	0,00	10779	4,45	-0,30	-0,30
Прибыль до налогообложения	3399	2,13	3399	1,29	0,00	2578	1,07	-24,15	-24,15
Текущий налог на прибыль	1009	0,63	1009	0,38	0,00	515,6	0,21	-48,90	-48,90
Чистая прибыль	4048	2,54	2390	0,91	-40,96	2062,4	0,85	-13,71	-49,05

Проведенный анализ финансовых результатов позволил сделать вывод, что ситуация с финансовыми результатами предприятия ухудшилась. Предприятие развивается, об этом свидетельствует рост выручки на 51,74% в 2016 г. по сравнению с 2014 г. Положительно следует охарактеризовать более быстрый

рост выручки (+51,74%) по сравнению с ростом себестоимости продаж (+16,18%). Действительно, если в 2014 г. на 1 руб. выручки приходилось 73,88 коп. себестоимости, в 2015 г. – 51,02 коп., то в 2016 г. – 56,57 коп., что положительно характеризует уровень затратоемкости основной деятельности предприятия. Это позволило нарастить валовую прибыль на 152,36%. Вместе с тем, динамика сальдо прочих доходов и расходов оказалась негативной, в результате чего предприятие сократило прибыль до налогообложения на 24,15%, а чистую прибыль – на 49,05%. Таким образом, в целом динамика финансовых результатов является негативной.

Динамика абсолютной величины финансовых результатов стала определяющим фактором для динамики показателей рентабельности (таблица 8).

Таблица 8 – Показатели рентабельности предприятия в 2014-2016 гг.

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	Темп прироста в 2015 г. по сравнению с 2014 г., %	2016 г.	Темп прироста в 2016 г. по сравнению с 2015 г., %	Темп прироста в 2016 г. по сравнению с 2014 г., %
Рентабельность продаж (прибыль от продаж / выручка), %	1,42	2,60	82,77	2,06	-20,96	44,45
Рентабельность основной деятельности (прибыль от продаж / совокупные затраты), %	1,40	2,67	90,68	2,10	-21,41	49,86
Рентабельность активов (чистая прибыль / среднегодовая стоимость имущества), %	3,12	1,13	-63,65	0,74	-34,24	-76,10
Рентабельность собственного капитала (чистая прибыль / собственный капитал), %	101,16	33,02	-67,36	24,33	-26,31	-75,95

Анализ показал, что рентабельность продаж увеличилась с 1,42% в 2014 г. до 2,06% в 2016 г., рентабельность основной деятельности – с 1,40% до 2,10%. Напротив, рентабельность активов сократилась с 3,12% до 0,74%, рента-

бельность собственного капитала – с 101,16% до 24,33%. При этом динамика показателей рентабельности оказалась нестабильной. В частности, показатели 2015 г. оказались выше, чем в 2014 г., но в 2016 г. ситуация снова ухудшилась, и исследуемые показатели продемонстрировали снижение. Суммируя вышеизложенное, можно сделать вывод, что в целом показатели рентабельности, как и показатели финансовых результатов, позволяют негативно охарактеризовать финансово-хозяйственную деятельность предприятия.

Таким образом, анализ финансово-экономических показателей предприятия позволил сделать вывод, что у предприятия есть проблемы как с обеспечением приемлемого уровня платежеспособности, так и финансовой устойчивости. В качестве причины этих проблем следует назвать негативную динамику (наращивание) дебиторской задолженности. Кроме того, установлено, что эффективность использования оборотных активов, элементом которых и является дебиторская задолженность, демонстрирует тенденцию к снижению. В связи с этим необходимо проверить ранее сформулированное предположение, что оборотные активы являются «проблемным полем» данного предприятия, что требует проведения более глубокого анализа.

2.3 Анализ состава и эффективности использования оборотных активов предприятия

С помощью таблицы 9 осуществляем анализ динамики оборотных активов ООО «Завод пенопластов».

Анализ данных, представленных в таблице 9, свидетельствует, что стоимость оборотных активов увеличилась с 120559 тыс. руб. до 266401 тыс. руб., т.е. на 120,97%. При этом в наибольшей степени прирост отмечен в 2015 г. (+107,22%). При этом наибольший прирост в относительном выражении обеспечен за счет прироста запасов (+319,27%), что можно объяснить наращиванием объемов производства, что требует дополнительного объема сырья и материалов.

Таблица 9 – Анализ динамики стоимости оборотных активов ООО «Завод пенопластов» по элементам

Элементы оборотных активов	На 31.12. 2013, тыс. руб.	На 31.12. 2014, тыс. руб.	Темп прироста за 2014 г., %	На 31.12. 2015, тыс. руб.	Темп прироста за 2015 г., %	На 31.12. 2016, тыс. руб.	Темп прироста за 2016 г., %	Темп прироста за 2014-2016 гг., %
Запасы	41 164	64 102	55,72	163 763	155,47	172 590	5,39	319,27
НДС по приобретенным ценностям	1 106	48	-95,66	744	1450,00	669	-10,08	-39,51
Дебиторская задолженность	51 247	30 049	-41,36	110 990	269,36	90 126	-18,80	75,87
Финансовые вложения	26 237	38 808	47,91	0	-100,00	0	-	-100,00
Денежные средства	805	2 934	264,47	6 818	132,38	3 016	-55,76	274,66
Прочие оборотные активы	0	300	-	0	-100,00	0	-	-
Общая стоимость оборотных активов	120 559	136 241	13,01	282 315	107,22	266 401	-5,64	120,97

Существенно выросли также денежные средства (+274,66%), что положительно характеризует структуру оборотных активов с точки зрения обеспечения платежеспособности предприятия. Вместе с тем, в «лидерах» по росту находится и дебиторская задолженность. Ее прирост составил 75,87% за весь анализируемый период, что, как и уже сказано выше, существенно осложняет финансовую ситуацию предприятия. При этом даже можно сказать, что такой прирост дебиторской задолженности нельзя назвать оправданным. Дело в том, что выручка в 2016 г. по сравнению с 2014 г. увеличилась на 51,74%, в то время как величина предоставленных кредитов покупателям (т.е. дебиторская задолженность) увеличилась гораздо выше (+75,87%). Таким образом, выручку предприятие нарастило за рассматриваемый период в меньшей степени, чем предоставило кредиты покупателям и заказчикам.

В таблице 10 представлен анализ структуры оборотных активов предприятия.

Таблица 10 – Анализ структуры оборотных активов ООО «Завод пенопластов»

Элементы оборотных активов	На 31.12.2013		На 31.12.2014		На 31.12.2015		На 31.12.2016	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Запасы	41164	34,14	64102	47,05	163763	58,01	172590	64,79
НДС по приобретенным ценностям	1106	0,92	48	0,04	744	0,26	669	0,25
Дебиторская задолженность	51247	42,51	30049	22,06	110990	39,31	90126	33,83
Финансовые вложения	26237	21,76	38808	28,48	0	0,00	0	0,00
Денежные средства	805	0,67	2934	2,15	6818	2,42	3016	1,13
Прочие оборотные активы	0	0,00	300	0,22	0	0,00	0	0,00
Общая стоимость оборотных активов	120559	100	136241	100	282315	100	266401	100

Итак, в состав оборотных активов ООО «Завод пенопластов» входят: запасы, НДС по приобретенным ценностям, дебиторская задолженность, финансовые вложения, денежные средства и прочие внеоборотные активы.

Наибольший удельный вес в структуре оборотных активов распределен между запасами и дебиторской задолженностью. Если на 31.12.2013 г. преобладающее значение в оборотных активах занимала дебиторская задолженность с удельным весом 42,51%, то на 31.12.2016 г. – запасы с удельным весом 64,79%. При этом сумма дебиторской задолженности отнюдь не сократилась, что свидетельствует о том, что данный вид оборотных активов генерирует риски для предприятия (по крайней мере, риск утраты ликвидности активов).

У предприятия имеются в наличии ликвидные активы (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения), однако их удельный вес весьма незначительный (например, на 31.12.2016 г. удельный вес данного вида активов составлял 1,13%). Это может спровоцировать проблемы с обеспечением платежеспособности, следовательно, и по данному критерию структура оборотных активов является неудовлетворительным.

Далее проанализируем структуру оборотных активов с точки зрения обеспечения ликвидности, т.е. наличия для погашения обязательств с различными сроками (таблица 11). Такой анализ необходим, поскольку именно соответствие активов с определенной ликвидностью пассивам с аналогичными сро-

ками погашения является одним из основных критериев удовлетворительности структуры оборотных активов предприятия.

Таблица 11 – Анализ ликвидности баланса предприятия

Измерения в тысячах рублей

Показатели	На 31.12.20 13	На 31.12.2014	На 31.12.2015	На 31.12.2016
Группы активов:				
1. Наиболее ликвидные активы (денежные средства + краткосрочные финансовые инвестиции)	27042	41742	6818	3016
2. Быстро реализуемые активы (дебиторская задолженность)	51247	30049	110990	90126
3. Медленно реализуемые активы (запасы + прочие оборотные активы)	42270	64450	164507	173259
4. Трудно реализуемые активы (внеоборотные активы)	1507	1558	2015	3169
Итого активов	122066	137799	284330	269570
Группы пассивов:				
1. Наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность)	114078	117435	149554	185149
2. Краткосрочные обязательства (краткосрочные обязательства)	29	14320	126342	75900
3. Долгосрочные обязательства	6000	0	0	0
4. Постоянные пассивы (собственный капитал)	1959	6044	8434	8521
Итого пассивов	122066	137799	284330	269570
Излишек (+) или дефицит (-):				
1. Наиболее ликвидных активов	-87036	-75693	-142736	-182133
2. Быстро реализуемых активов	51218	15729	-15352	14226
3. Медленно реализуемых активов	36270	64450	164507	173259
4. Трудно реализуемых активов	-452	-4486	-6419	-5352

Анализ ликвидности баланса предприятия позволяет сделать вывод, что по данному критерию структура оборотных активов является неудовлетворительной. Иллюстрация показателей, характеризующих ликвидность активов предприятия, представляет собой реализацию графического метода исследования данного аспекта финансового состояния. В частности, на рисунке 3 показано соотношение групп наиболее ликвидных активов и наиболее срочных обязательств.

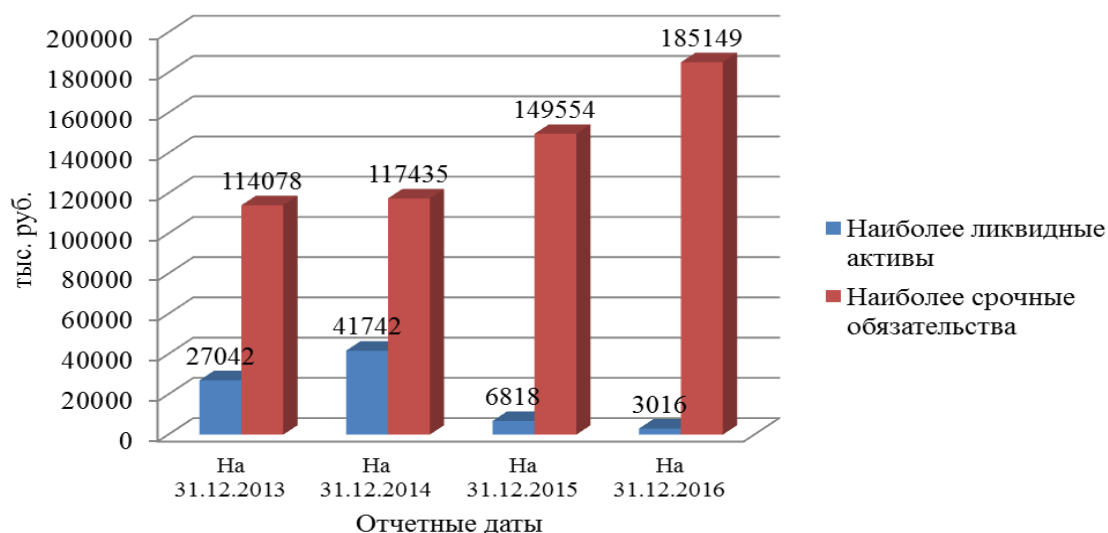


Рисунок 3 – Сравнение величины наиболее ликвидных активов и наиболее срочных обязательств

Как следует из рисунке 3, баланс предприятия является неликвидным, поскольку не соблюдается основное условие ликвидности. Наиболее срочные обязательства существенно превышают сумму имеющихся у предприятия наиболее ликвидных активов. При этом дефицит наиболее ликвидных активов постоянно растет.

По критерию соотношения быстрореализуемых активов и краткосрочных обязательств баланс удовлетворяет общепринятым в финансовом анализе требованиям. Другими словами, суммы быстрореализуемых активов достаточно для того, чтобы рассчитаться по краткосрочным обязательствам (рисунок 4). Тем не менее, суммы излишка по данной группе активов недостаточно для того, чтобы решить проблему наличия дефицита наиболее ликвидных активов. В качестве причины увеличения быстро реализуемых активов следует назвать увеличение дебиторской задолженности, что негативно характеризует финансовое состояние предприятия и, несмотря на формальное выполнение анализируемого условия ликвидности активов, может негативно сказаться на уровне платежеспособности предприятия.

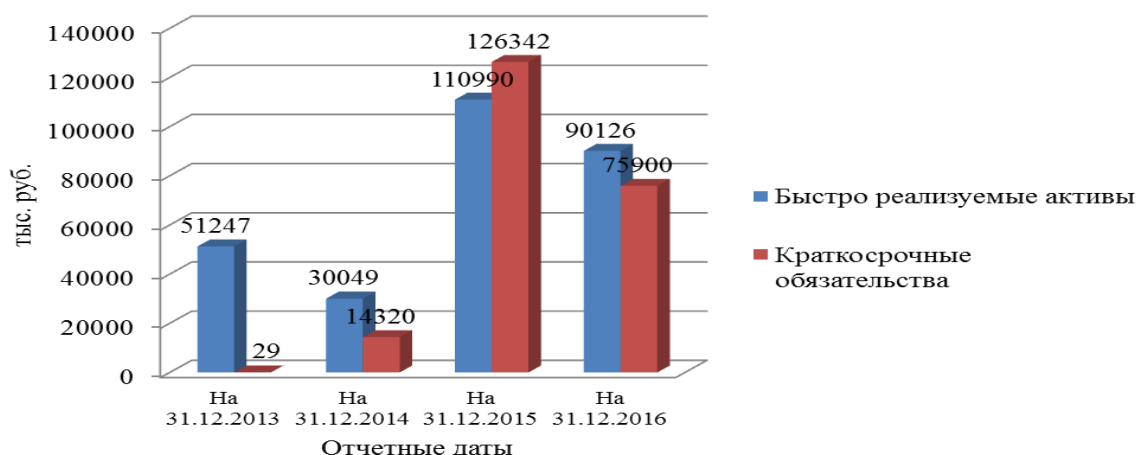


Рисунок 4 – Сравнение величины быстро реализуемых активов и краткосрочных обязательств

Предприятие пользовалось долгосрочными кредитами только на 31.12.2013 г. Соответственно, формально на протяжении 2015-2016 гг. данное условие ликвидности соблюдается.

Труднореализуемые активы – это наименее ликвидные активы, их тяжелее всего превратить в деньги. Рисунок 5 демонстрирует, что у предприятия стоимость труднореализуемых активов в течение 2014-2016 гг. была ниже стоимости постоянных пассивов. В связи с этим у предприятия имеются в наличии собственные оборотные средства, хотя их сумма, как показал проведенный выше анализ, недостаточна для финансирования запасов.

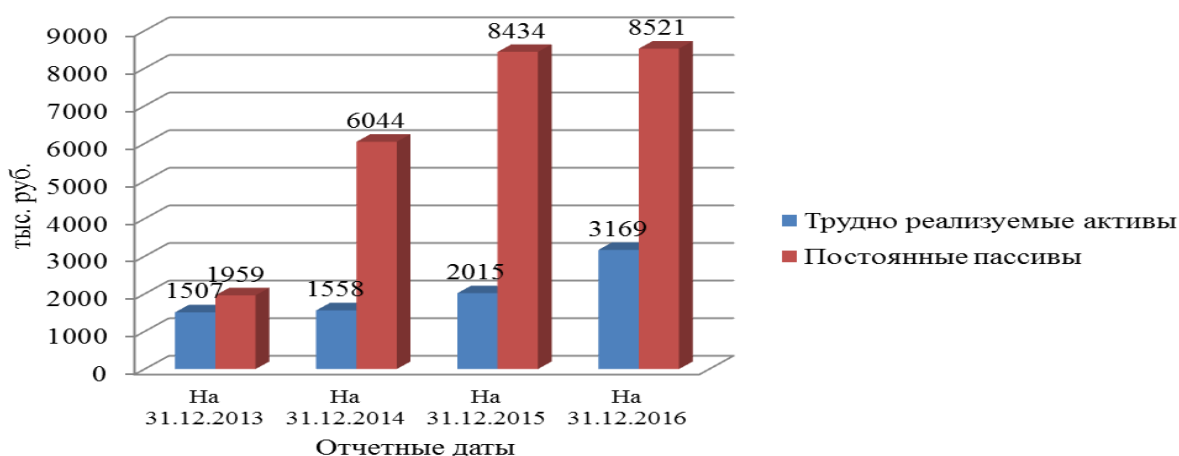


Рисунок 5 – Сравнение величины трудно реализуемых активов и постоянных пассивов

Таким образом, в целом по критерию ликвидности структура оборотных активов является неудовлетворительной, поскольку не выполняется, по крайней мере, самое жесткое условие ликвидности.

Анализируя оборотные активы предприятия, целесообразно соотнести их суммы с другими статьями баланса. В частности, наиболее известным показателем из этой группы относится коэффициент текущей ликвидности. Как показано выше, данный коэффициент на протяжении анализируемого периода принимал следующие значения: на 31.12.2013 г. – 1,057; на 31.12.2014 г. – 1,034; на 31.12.2015 г. – 1,023; на 31.12.2016 г. – 1,021. По норме значение данного показателя должно составлять не менее 2,0. Это означает, что имеющихся у предприятия оборотных активов должно быть минимум в 2 раза больше, чем сумма краткосрочных обязательств. С помощью таблицы 12 осуществлен факторный анализ динамики коэффициента текущей ликвидности как одного из основных показателей платежеспособности предприятия.

Таблица 12 – Факторный анализ коэффициента текущей ликвидности

Показатели	На 31.12.2013	На 31.12.2014	На 31.12.2015	На 31.12.2016
Оборотные активы, тыс. руб.	120559	136241	282315	266401
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	114107	131755	275896	261049
Коэффициент текущей ликвидности	1,057	1,034	1,023	1,021
Расчетные показатели (для проведения факторного анализа по методу цепных подстановок):				
базисное значение	-	1,057	1,034	1,023
условное значение	-	1,194	2,143	0,966
отчетное значение	-	1,034	1,023	1,021
Общее изменение коэффициента текущей ликвидности	-	-0,022	-0,011	-0,003
в том числе:				
за счет изменения стоимости оборотных активов	-	0,137	1,109	-0,058
за счет изменения величины краткосрочных обязательств	-	-0,160	-1,119	0,055

Как следует из данных таблицы 12, динамика коэффициента текущей

ликвидности является негативной: за 2014 г. данный коэффициент снизился на 0,022, за 2015 г. – на 0,011, за 2016 г. – на 0,003. В анализируемой таблице рассмотрено влияние двух факторов первого порядка на изменение анализируемого коэффициента. В частности, на протяжении 2014-2015 гг. увеличивались и оборотные активы (положительное влияние фактора), и краткосрочные обязательства (негативное влияние). Как видим, действие фактора, оказывающего негативное влияние, оказалось превалирующим. Это увеличение краткосрочных обязательств. В 2016 г., напротив, оборотные активы снизились (влияние фактора было негативным), при этом сумма краткосрочных обязательств также сократилась (но влияние данного фактора оказалось положительным). И, опять же, превалирующим оказалось влияние снижения стоимости оборотных активов, что привело к снижению коэффициента текущей ликвидности.

Разложение влияния на динамику коэффициента текущей ликвидности по факторам второго порядка выполнено в приложении Г. Влияние изменения элементов оборотного капитала на протяжении анализируемого периода было разнонаправленным. Следует отметить, что стабильно отрицательное влияние на динамику коэффициента текущей ликвидности наблюдается со стороны прироста кредиторской задолженности.

Представляется очевидным, что неплатежеспособность прямо пропорциональна сумме обязательств. Действительно, абсолютно платежеспособным является предприятие, капитал которого полностью является собственным, а обязательства отсутствуют. В то же время предприятие может абсолютно не иметь собственного капитала, работать целиком на заемных средствах и оставаться платежеспособным. В общем случае причинами неплатежеспособности являются факторы, влияющие на снижение или недостаточный рост выручки или опережающий прирост обязательств.

Замедление темпов роста выручки либо ее абсолютное снижение наблюдается при:

- затоваривании, когда рынок снижает спрос на продукцию из-за ее неудовлетворительного качества, высокой цены или снижения на нее потребно-

сти;

- растущем невозврате платежей за отгруженную продукцию, когда предприятие работает с ненадлежащим покупателем или не свободно в выборе надлежащего;

- сужении рынка за счет ограничения на него доступа путем ввода запретов, квот, таможенных барьеров и т.д.

Опережающий темп прироста обязательств наблюдается в случаях, когда:

- предприятие осуществляет неэффективные долгосрочные финансовые вложения (капиталовложения), которые не сопровождаются соответствующим ростом выручки;

- предприятие загружает производство избыточными (неработающими) запасами, которые не увеличивают объемов производства и выручки;

- предприятие наращивает средства в расчетах (сумма раздела II активов баланса), которые практически не имеют отношения к выручке;

- предприятие несет убытки.

Данный комплекс общих причин неплатежеспособности характерен для всех предприятий, испытывающих трудности своевременного расчета по своим обязательствам, независимо от страны производства и рынка.

Анализ показал, что ни первая, ни вторая причина не являются актуальными для данного предприятия. В частности, выручка на протяжении анализируемого периода росла (прирост в 2016 г. составил 51,74% по сравнению с 2014 г.). Причиной же роста краткосрочных обязательств выступает не только увеличение средств в запасы (что во многом связано с наращиванием объемов деятельности), но и то обстоятельство, что дебиторы своевременно не погашают задолженность перед предприятием. В результате предприятие вынуждено наращивать и свои долги перед кредиторами.

Таким образом, основной причиной финансовых проблем ООО «Завод пенопластов» является неудовлетворительная структура оборотных активов, в частности, неоправданно высокий удельный вес дебиторской задолженности и постоянный рост ее величины в абсолютном выражении. Учитывая сделанный

вывод, целесообразным представляется проведение анализа дебиторской задолженности (таблицы 13 и 14).

Таблица 13 – Анализ динамики дебиторской задолженности предприятия

Виды дебиторской задолженности	На 31.12. 2013, тыс. руб.	На 31.12. 2014, тыс. руб.	Темп прироста за 2014 г., %	На 31.12. 2015, тыс. руб.	Темп прироста за 2015 г., %	На 31.12. 2016, тыс. руб.	Темп прироста за 2016 г., %	Темп прироста в 2016 г. по сравнению с 2014 г., %
Задолженность покупателей и заказчиков	45600	27795	-39,04	101678	265,81	79716	-21,60	74,82
Задолженность по выданным авансам	574	267	-53,41	2908	987,34	3569	22,73	521,81
Задолженность по расчетам с бюджетом	866	316	-63,57	2941	832,20	1307	-55,57	50,89
Задолженность по расчетам с внебюджетными фондами	1184	604	-48,98	1310	116,84	2307	76,17	94,90
Задолженность прочих дебиторов	3024	1067	-64,72	2153	101,85	3227	49,85	6,71
Общая сумма дебиторской задолженности	51247	30049	-41,36	110990	269,36	90126	-18,80	75,87

Как следует из данных таблицы 13, общая величина дебиторской задолженности увеличилась на 75,87%. При этом все виды этой задолженности внесли свой вклад в увеличение ее общей задолженности. Например, задолженность покупателей и заказчиков выросла на 74,82%, что свидетельствует о расширении товарного кредита, предоставляемого предприятием.

Превалирующее значение в структуре дебиторской задолженности занимает задолженность покупателей и заказчиков. Ее удельный вес составил: 88,89% на 31.12.2013 г.; 92,50% на 31.12.2014 г.; 91,61% на 31.12.2015 г.; 88,45% на 31.12.2016 г. Это свидетельствует о расширении товарного кредита, предоставляемого предприятием.

Таблица 14 – Анализ структуры дебиторской задолженности предприятия

Показатели	На 31.12.2013		На 31.12.2014		На 31.12.2015		На 31.12.2016	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Задолженность покупателей и заказчиков	45600	88,98	27795	92,50	101678	91,61	79716	88,45
Задолженность по выданным авансам	574	1,12	267	0,89	2908	2,62	3569	3,96
Задолженность по расчетам с бюджетом	866	1,69	316	1,05	2941	2,65	1307	1,45
Задолженность по расчетам с внебюджетными фондами	1184	2,31	604	2,01	1310	1,18	2307	2,56
Задолженность прочих дебиторов	3024	5,90	1067	3,55	2153	1,94	3227	3,58
Общая сумма дебиторской задолженности	51247	100	30049	100	110990	100	90126	100

Поскольку темп прироста дебиторской задолженности выше темпа прироста выручки можно сделать вывод, что подобное наращивание товарного кредита нельзя признать обоснованным, поскольку это существенно ограничивает платежные возможности предприятия. Таким образом, кредитная политика ООО «Завод пенопластов» требует совершенствования.

Как сказано выше, важное место по значимости в структуре оборотных активов занимают и запасы. Соответствующий анализ приведен в таблицах 15 и 16.

Таблица 15 – Анализ динамики запасов предприятия

Элементы запасов	На 31.12. 2013, тыс. руб.	На 31.12. 2014, тыс. руб.	Темп прироста за 2014 г., %	На 31.12. 2015, тыс. руб.	Темп прироста за 2015 г., %	На 31.12. 2016, тыс. руб.	Темп прироста за 2016 г., %
Сырье и материалы	19672	28154	43,11	81308	188,80	94234	15,90
Незавершенное производство	9340	13558	45,15	37960	179,99	39713	4,62
Готовая продукция	7994	12859	60,86	29412	128,73	29271	-0,48
Товары для перепродажи	2639	4481	69,81	7058	57,52	5074	-28,11

Окончание таблицы 15

Элементы запасов	На 31.12. 2013, тыс. руб.	На 31.12. 2014, тыс. руб.	Темп прироста за 2014 г., %	На 31.12. 2015, тыс. руб.	Темп прироста за 2015 г., %	На 31.12. 2016, тыс. руб.	Темп прироста за 2016 г., %
Транспортные расходы на остаток товаров	1519	5051	232,55	8024	58,86	4297	-46,44
Общая стоимость запасов	41164	64102	55,72	163763	155,47	172590	5,39

В таблице 15 показано, что предприятие наращивает вложения в запасы (+55,72% за 2014 г., +155,47% за 2015 г., +5,39% за 2016 г., что в целом дало прирост на 319,27%). Такой прирост стоимости можно объяснить наращиваем объемов производства и реализации продукции. При этом за рассматриваемый период увеличилась стоимость практически всех элементов запасов.

Таблица 16 – Анализ структуры запасов предприятия

Элементы запасов	На 31.12.2013		На 31.12.2014		На 31.12.2015		На 31.12.2016	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Сырье и материалы	19672	47,79	28154	43,92	81308	49,65	94234	54,60
Незавершенное производство	9340	22,69	13558	21,15	37960	23,18	39713	23,01
Готовая продукция	7994	19,42	12859	20,06	29412	17,96	29271	16,96
Товары для перепродажи	2639	6,41	4481	6,99	7058	4,31	5074	2,94
Транспортные расходы на остаток товаров	1519	3,69	5051	7,88	8024	4,90	4297	2,49
Общая стоимость запасов	41164	100	64102	100	163763	100	172590	100

Наибольший удельный вес в структуре запасов занимают сырье и материалы (47,79% на 31.12.2013 г., 43,92% на 31.12.2014 г., 49,65% на 31.12.2015 г., 54,60% на 31.12.2016 г.). Значительная часть запасов представлена вложениями в незавершенное производство и готовую продукцию. В целом структура запасов соответствует отраслевой специфике производства.

В таблице 17 представлен расчет показателей, характеризующих эффективность использования оборотных активов.

Таблица 17 – Анализ показателей оборачиваемости

Показатели	2014 г.	2015 г.	Темп при- роста в 2015 г. по сравнению с 2014 г., %	2016 г.	Темп при- роста в 2016 г. по сравнению с 2015 г., %	Темп при- роста в 2016 г. по сравнению с 2014 г., %
1. Коэффициенты оборо- чиваемости, оборотов:						
оборотного капитала в целом	1,24	1,26	1,53	0,88	-30,06	-28,98
запасов	2,53	1,57	-37,94	1,37	-12,73	-45,84
дебиторской задолженно- сти	3,92	3,74	-4,61	2,41	-35,70	-38,66
денежных средств и крат- косрочных финансовых вложений	4,64	10,87	134,41	49,22	352,78	961,37
2. Продолжительность оборота, дней:						
оборотного капитала в целом	293,85	289,41	-1,51	413,77	42,97	40,81
запасов	144,27	232,48	61,14	266,42	14,60	84,67
дебиторской задолженно- сти	93,02	97,52	4,83	151,66	55,51	63,03
денежных средств	78,71	33,58	-57,34	7,42	-77,91	-90,58

Анализ данных, представленных в таблице 17, позволил сделать следующие выводы. В 2016 г. по сравнению с 2014 г. количество оборотов, совершаемых оборотным капиталом в целом, сократилось с 1,24 до 0,88. Таким образом, динамика показателя эффективности использования оборотного капитала является негативной. Среди показателей оборачиваемости, которые демонстрируют положительную динамику, а следовательно, свидетельствуют об увеличении отдачи в виде выручку на единицу стоимости активов, можно назвать показатели оборачиваемости наиболее ликвидных активов. Все остальные показатели, напротив, свидетельствуют о снижении отдачи активов. Более быстрый рост оборотных активов, дебиторской и кредиторской задолженности по сравнению с приростом выручки привел к снижению соответствующих коэффициентов оборачиваемости. Например, оборачиваемость запасов сократилась на 45,84%, а оборачиваемость дебиторской задолженности – на 38,66%.

Суммируя результаты проведенного анализа, можно сделать вывод, что у ООО «Завод пенопластов» существует две основные проблемы, требующие управленческих воздействий с целью улучшения финансового состояния. Эти

проблемы сосредоточены в сфере управления оборотными активами. Связаны эти проблемы с дебиторской задолженностью и запасами. В связи с этим предполагается усовершенствовать структуру оборотных активов, улучшить платежеспособность предприятия и повысить эффективность использования оборотных активов.

3 Направления повышения эффективности использования оборотных активов ООО «Завод пенопластов»

3.1 Мероприятия по повышению эффективности использования оборотных активов

Проведенный во втором разделе выпускной квалификационной работы анализ оборотных активов ООО «Завод пенопластов» позволил сделать вывод, что проблемой предприятия в рассматриваемой сфере определяются состоянием дебиторской задолженности и запасов. В течение 2014-2016 гг. сумма дебиторской задолженности увеличилась с 51 247 тыс. руб. до 90 126 тыс. руб., т.е. в 1,776 раза, а стоимость запасов выросла с 41 164 тыс. руб. до 172 590 тыс. руб., т.е. в 4,19 раза. При этом выручка в 2016 г. увеличилась по сравнению с 2014 г. только в 1,52 раза. Таким образом, рост суммы дебиторской задолженности и стоимости запасов в относительном выражении оказался существенно больше, чем рост выручки. Следовательно, для ООО «Завод пенопластов» актуальными являются мероприятия по снижению величины активов, отвлеченных в активные расчеты, а также мероприятия, направленные на доведение величины формируемых запасов до их рационального уровня. При этом наибольший удельный вес в структуре запасов занимают сырье и материалы (например, на 31.12.2016 г. удельный вес данного элемента оборотных активов составлял 54,60%). Следовательно, мероприятие, направленное на доведение величины формируемых запасов до их рационального уровня, следует сосредоточить на формировании запасов сырья и материалов, требуемых для осуществления производственного процесса.

Рассмотрим возможности предприятия по сокращению суммы дебиторской задолженности и недопущению ее накопления в будущем. Как известно, в основе большинства экономических процессов, скрыты глубокие противоречия: производитель с целью максимизации прибыли может установить высокие цены, но оказаться перед отсутствием платежеспособного спроса, можно до

безграничности модернизировать производство, но столкнуться с отсутствием средств на эти цели и т.д. Такие же проблемы связаны и с предотвращением роста дебиторской задолженности. Современная практика финансового менеджмента предлагает два способа управления дебиторской задолженностью на предприятии: самостоятельное управление и управление на основе аутсорсинга. При самостоятельном управлении дебиторской задолженностью используются исключительно ресурсы компании (трудовые, финансовые, технические). Для этого могут создаваться специализированные службы: кредитные контролеры, службы безопасности и т.п.

Для управления дебиторской задолженностью и снижения риска ее возникновения в рамках самостоятельного управления возможно использование следующих мероприятий:

1) контроль за состоянием расчетов с дебиторами для уменьшения/ликвидации отсроченной/просроченной задолженности;

2) ориентация на большее количество дебиторов для уменьшения риска неуплаты одним или несколькими крупными дебиторами;

3) отслеживание соотношения дебиторской и кредиторской задолженности (значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия);

4) использование метода предоставления скидок при условии досрочного погашения задолженности. Как свидетельствует практика ведения бизнеса в странах с развитой рыночной экономикой, предоставление скидок широко применяется предпринимательскими структурами (поскольку такая политика обеспечит прибыль на полученные средства досрочно, и размер этой прибыли будет больше, чем размер предоставленной скидки). Если предприятие не использует скидки при условии досрочного погашения задолженности, то оно может потерять часть прибыли;

5) оценка платежеспособности и деловой репутации дебиторов, в этом контексте важной будет информация о новых деловых партнерах;

6) работа только при условии 100% предоплаты, если есть неуверенность

в погашении дебиторской задолженности; работа по 100% предоплате при первых поставках товара, выполнении работ, оказании услуг, то есть проверка добросовестности и платежной дисциплины нового контрагента;

7) лимитирование дебиторской задолженности, то есть установление максимальных сумм кредитования контрагентов, например, при продаже товаров в кредит;

8) тщательный юридический анализ договорной документации. Использование в договоре пункта о санкциях за нарушение условий сотрудничества и других способов обеспечения обязательств;

9) страхование рисков неплатежей;

10) самострахование рисков, связанных с дебиторской задолженностью, в частности путем создания резерва сомнительных долгов.

Одним из способов управления дебиторской задолженностью является направление, которое называется «аутсорсинг». Термин «аутсорсинг» заимствован из английского языка (от англ. «outsourcing») и дословно переводится как использование чужих ресурсов. Другими словами, аутсорсинг – это передача на договорной основе непрофильных функций другим организациям, которые специализируются на производстве конкретной продукции, выполнении работ, оказании услуг и имеют соответствующий опыт, знания, персонал и технические средства.

Преимущества аутсорсинга состоят в том, что он дает возможность предприятию эффективно решать те задачи, которые решать самостоятельно нецелесообразно или невозможно по причине высокой стоимости или недостатка (отсутствия) необходимых ресурсов. Это особенно актуально для малого и среднего бизнеса, поскольку создавать и обеспечивать работу спецподразделений способны лишь крупные компании. Кроме того, аутсорсинговые компании гарантируют профессиональные решения возложенных на них задач. Сегодня рыночная инфраструктура предлагает компаниям, которые требуют внешнего управления дебиторской задолженностью, различные пакеты услуг. Это могут быть и узкоспециализированные услуги (например, по сбору информации о

контрагентах или по взысканию долгов на основании вынесенных судебных решений), а также и комплекс услуг (юридических или факторинговых).

Рынок аутсорсинговых услуг по управлению дебиторской задолженностью составляют:

- услуги кредитных бюро (сбор и анализ информации, формирование единой базы данных о контрагентах);
- страховые услуги (страховые компании осуществляют страхование рисков кредиторов);
- кредитные услуги (банки и другие финансовые организации предоставляют кредиторам необходимые финансовые ресурсы);
- юридические услуги (правовое сопровождение операций с контрагентами);
- факторинг (комплекс услуг по управлению дебиторской задолженностью, в состав которого входят оценка платежеспособности дебитора, управления своевременностью уплаты долга, покрытия кредитных рисков, финансирование кредитора, консультирование);
- коллекторские услуги (работа по взысканию большого объема однотипной, преимущественно несомненной, задолженности).

Ускорение процесса погашения дебиторской задолженности также происходит с помощью современных форм ее рефинансирования. Под рефинансированием понимают перевод дебиторской задолженности в другие формы оборотных активов предприятия (денежные средства или высоколиквидные ценные бумаги) с целью ускорения расчетов. Одной из основных форм рефинансирования дебиторской задолженности является факторинг.

Факторинг представляет собой продажу дебиторской задолженности в пользу факторинговой компании или банка. На основании договора о проведении расчетных операций посредством факторинга банк, например, может приобрести у предприятия-продавца право требования соответствующих сумм за поставленные товары, выполненные работы, предоставленные услуги, сроки уплаты за которые истекли (просроченная дебиторская задолженность), или по

текущим расчетам. Компании уступают право на получение денежных сумм по платежным документам за поставленную продукцию в обмен на немедленное получение основной суммы дебиторской задолженности (за вычетом комиссионного вознаграждения факторинговой компании, величина которой зависит от рискованности операции, действующей процентной ставки и сроков наступления платежа).

Рынок факторинга России является достаточно молодым и находится на стадии формирования. Кроме предприятия-поставщика, который использует факторинг в своей хозяйственной деятельности, некоторые выгоды получает и предприятие-покупатель (или дебитор). К ним можно отнести: отсрочку платежа на такой срок, который действительно необходим покупателю; возможность увеличения объема закупок без привлечения дополнительного капитала; снижение расходов на финансирование поставок.

Факторинг является оптимальным решением для предприятий малого и среднего бизнеса в России при таких условиях: традиционные источники финансирования (банковский кредит и овердрафт) уже исчерпали свои возможности; компании не имеют достаточного объема активов для предоставления залога; сезонные колебания спроса вызывают нехватку средств; средства предприятия «заморожены» в дебиторской задолженности; стремительный рост бизнеса требует накопления дополнительного капитала и пр.

Суммируя вышеизложенное, можно сделать вывод, что предприятие может использовать в зависимости от сложившейся ситуации следующие способы предотвращения и сокращения дебиторской задолженности:

- предварительная оплата;
- авансовые платежи;
- использование метода предоставления скидок при условии досрочного погашения задолженности;
- гарантийные обязательства погашения задолженности третьей стороной;
- страхование от ненаступления или от несвоевременного поступления платежей;

- вексельная форма расчетов;
- продажа долгов с дисконтом;
- продажа товаров с рассрочкой (коммерческий кредит продавца);
- залоговая система гарантий;
- факторинг;
- погашение долговых обязательств высоколиквидными ценностями.

В порядке приоритетности (с точки зрения возможности предотвращения появления просроченной дебиторской задолженности) соответствующие способы можно расставить следующим образом:

- 1-е место – факторинг;
- 2-е место – предварительная оплата;
- 3-е место – использование метода предоставления скидок при условии досрочного погашения задолженности;
- 4-е место – вексельная форма расчетов;
- 5-е место – гарантийные обязательства погашения задолженности третьей стороной.

Итак, в качестве приоритетов в управлении дебиторской задолженностью выбираем возможность воспользоваться услугами по факторинговому обслуживанию, предлагаемыми банками региона.

Основная задача факторинга – обеспечить такую систему взаимоотношений с покупателями, при которой поставщик мог бы предоставлять конкурентные отсрочки платежа своим клиентам, не испытывая при этом дефицита в оборотных средствах. Это возможно благодаря досрочному финансированию поставок с отсрочкой платежа банком-фактором в удобном для поставщика режиме.

Схема факторинга выглядит достаточно просто (рисунок 6).

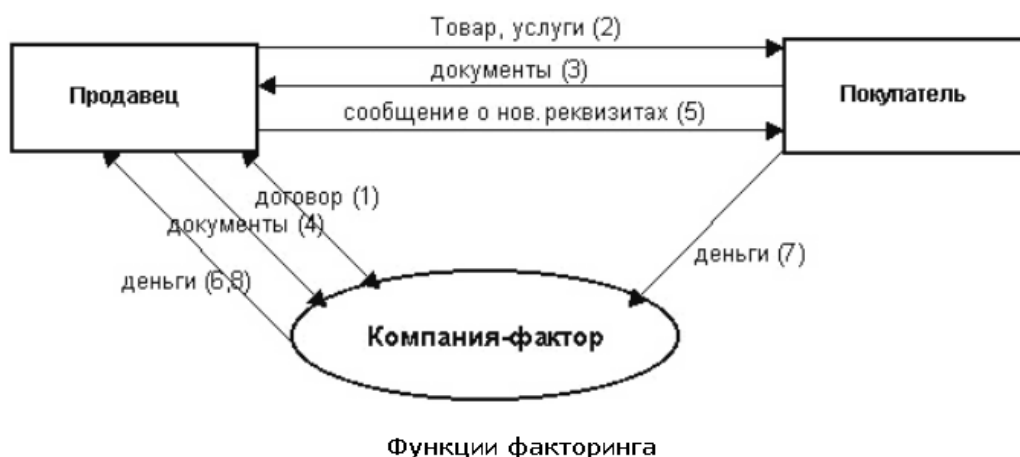


Рисунок 6 – Схема факторинговой операции

Условные обозначения для рисунка:

1. С компанией (фирма-фактор, как правило, банк) Продавец заключает договор о факторинговом обслуживании и согласовывает перечень покупателей для проведения факторинговых операций.

2. Продавец осуществляет поставку товара (услуг, работ) покупателю на условиях отсрочки платежа.

3. Покупатель подтверждает поставку предоставлением соответствующих документов.

4. Продавец передаёт полученные документы (подтверждающие дебиторскую задолженность) компании-фактору.

5. Продавец отправляет сообщение покупателю-дебитору о новых реквизитах для оплаты и подтверждение о вручении покупателю передаёт компании-фактору.

6. Компания-фактор перечисляет на счет продавца авансовый платеж в размере до 80% от суммы, указанной в документах.

7. Дебитор-покупатель оплачивает сумму поставки на счет компании-фактора.

8. Компания-фактор перечисляет остаток суммы по документам за вычетом своего дохода по факторингу продавцу.

Итак, поставщик отгружает продукцию покупателю на условиях отсрочки

платежа. Накладные передаются в факторинговую компанию. Она в свою очередь платит компании по накладным за отгруженный товар от 50% до 90% долга покупателя (размер этой суммы зависит от величины сделки, продолжительности отсрочки оплаты, рисков, связанных с работой клиента, и количества отгружаемого товара). Позже покупатель переводит на счет факторинговой компании деньги в размере стоимости товаров, поставленных компанией на условиях отсрочки платежа. После этого факторинговая компания переводит остаток суммы поставщику.

Комиссия, которую взимает факторинговая компания, обычно включает в себя:

- 1) процент от оборота поставщика;
- 2) фиксированный сбор за обработку документов по каждой поставке;
- 3) процент за пользование денежными ресурсами;
- 4) помимо этого факторинговая компания может взимать и другие платежи, например, за каждый день просрочки платежа покупателями.

Использование факторинга позволяет получить предприятия следующие преимущества в сфере управления дебиторской задолженностью:

1. В отличие от кредита для получения факторингового финансирования не нужен залог.

2. Благодаря факторинговому финансированию увеличивается скорость обращения оборотных средств. Клиент получает возможность предоставлять покупателям отсрочку платежа без ощутимой потери скорости обращения оборотных средств.

3. Факторинг даёт дополнительные конкурентные преимущества.

4. Размер факторингового финансирования увеличивается в зависимости от увеличения объемов продаж клиента. Факторинговое финансирование предоставляется независимо от объемов ранее полученных банковских кредитов.

5. Контроль дебиторской задолженности.

Следует также отметить, что факторинг является универсальным инстру-

ментом, используемым при расчетах между покупателями и поставщиками. Его универсальность объясняется тем, что преимущества факторингового обслуживания получает не только поставщик товаров, но и покупатель. В частности, основными преимуществами факторинга для покупателя являются:

- получение от поставщика продукции (услуг, работ) с отсрочкой платежа (товарный кредит);
- снижение затрат по финансированию оплаты поставки (факторинговые услуги оплачивает поставщик);
- увеличение объемов закупок без привлечения дополнительного капитала.

Таким образом, первое мероприятие, разработанное в рамках настоящей выпускной квалификационной работы, направлено на сокращение просроченной и недопущения увеличения дебиторской задолженности предприятия, что в итоге позволит улучшить структуру оборотных активов предприятия, а за счет этого повысить эффективность их использования.

В качестве второго мероприятия, направленного на улучшение платежеспособности предприятия в рамках управления дебиторской задолженностью, целесообразно предложить использование метода предоставления скидок при условии ускорения оплаты реализуемой продукции. В частности, ООО «Завод пенопластов» может предоставлять покупателям следующие виды скидок:

- скидку за срочную оплату, т.е. скидку, предоставляемую за совершение фактической оплаты на протяжении предварительно определенного ограниченного срока (например, 2% скидки тем, кто совершит оплату до конца текущего месяца);
- скидку за предоплату, т.е. скидку, предоставляемую за совершение оплаты оказанных услуг всей суммой единовременно (например, скидка 5% за 100% предоплату, вместо частичной предоплаты в 30% и окончательной оплаты оставшихся 70% через месяц с даты оказания услуг);
- скидку за досрочную оплату, т.е. скидку, предоставляемую за совершение оплаты оказанных услуг ранее установленного в договоре срока (например,

когда оформляется дополнительное соглашение, по которому заказчик принимает на себя дополнительные обязательства об оплате оказанных услуг ранее установленного в договоре срока, против чего, поставщик обязуется предоставить дополнительную скидку за ускорение оплаты).

При определении условий предоставления скидки за ускорение оплаты в финансовом менеджменте оперируют следующими элементами и определяют: во-первых, собственно количественную величину скидки; во-вторых, срок, в течение которого покупатель имеет возможность воспользоваться такой скидкой; в-третьих, срок, в течение которого должна быть произведена оплата всей суммы задолженности за поставленную партию товара.

Целью предоставления скидки за ускорение оплаты является оптимизация финансово-логистических потоков, улучшение состояния ликвидности поставщика/продавца, обеспечение ритмичности денежных поступлений.

Скидка за ускорение оплаты выгодна и поставщику услуг и заказчику при значительной сумме платежа, при крупных поставках продукции. В частности, для ООО «Завод пенопластов» актуальными являются следующие преимущества предоставления скидок за ускорение оплаты: во-первых, сокращаются расходы, необходимые в связи с взысканием дебиторской задолженности; во-вторых, ускоряется поступление денежных средств на счет продавца и улучшения структуры его баланса; в-третьих, уменьшаются кредитные риски и повышается надежность финансового планирования.

Таким образом, второе мероприятие основано на предоставлении скидок заказчикам услуг предприятия при условии ускорения их оплаты.

Целью третьего мероприятия является доведение величины формируемых в ООО «Завод пенопластов» запасов до их рационального уровня. Целесообразный уровень запасов сырья и материалов зависит от большого числа условий, связанных как непосредственно с производственным процессом, так и с внешними по отношению к производственному подразделению факторами. Определение целесообразного уровня запаса чаще всего сводится к выбору рациональных моментов заказа (когда?) и рациональных объемов пополнений

(сколько, в каком количестве?). В этом случае рассматриваются две альтернативы: либо заказы осуществляются часто и малыми партиями; либо редко и в большом объеме. Иногда дополнительное количество материальных ресурсов заказывается после определения потребности на основе уже заключенного договора. Недостатком этого простейшего метода является то, что период от момента оформления заказа и до получения партии материальных ресурсов может быть весьма значительным. Поэтому подобный метод оформления заказа предпочтителен для дорогостоящих материальных ресурсов и запасов с весьма существенно колеблющимся спросом. Другой подход оформления основан на ритмичности получения заказов. В этом случае применяются системы с фиксированным размером заказа и с фиксированным интервалом времени между заказами.

Модель с фиксированным размером заказа контролирует уровень запаса. Когда уровень запаса падает ниже установленного (точка заказа), выдается заказ на восполнение запасов. В этой системе важное значение приобретает определение экономически разумного (оптимального) размера заказа. Блок-схема определения оптимального размера заказа представлена в приложении Д. Однако оптимальный размер заказа – это не единственный параметр модели с фиксированным размером заказа. Поэтому также в указанном приложении представлена расширенная блок-схема. Система с фиксированным интервалом времени между заказами предполагает размещение заказов на восполнение запасов с заданной периодичностью. Определить интервал времени между заказами можно с учетом оптимального размера заказа (*EOQ*).

В научной литературе приводятся рекомендации о целесообразности использования систем управления запасами одного вида в зависимости от определенных обстоятельств:

1. Если издержки управления запасами значительные и их можно вычислить, то следует применять систему с фиксированным размером заказа.
2. Если издержки управления запасами незначительные, то более предпочтительной оказывается система с постоянным уровнем запасов.

3. При заказе материальных ресурсов поставщик налагает ограничения на минимальный размер партии. В этом случае желательно использовать систему с фиксированным размером заказа, поскольку легче один раз скорректировать фиксированный размер партии, чем непрерывно регулировать его переменный заказ.

4. Однако если налагаются ограничения, связанные с грузоподъемностью транспортных средств, то более предпочтительной является система с постоянным уровнем запасов.

5. Система с постоянным уровнем запасов более предпочтительна и в том случае, когда поставка материальных ресурсов происходит в установленные сроки.

6. Система с постоянным уровнем и система с двумя уровнями часто выбирается тогда, когда необходимо быстро реагировать на изменение сбыта.

Итак, в качестве третьего мероприятия предлагается внедрить в практику формирования запасов сырья и материалов современные методы планирования закупок. В частности, целесообразно применять инструментарий оптимизации издержек на хранение запасов на складе.

Таким образом, для повышения эффективности использования оборотных активов в ООО «Завод пенопластов» целесообразно предложить реализовать ряд мероприятий. Первое мероприятие направлено на сокращение просроченной и недопущения увеличения дебиторской задолженности предприятия. Второе мероприятие основано на предоставлении скидок заказчикам услуг предприятия при условии ускорения их оплаты. Третье мероприятие предполагает доведение величины формируемых в ООО «Завод пенопластов» запасов до их рационального уровня с помощью современных моделей управления запасами. Реализация этих мероприятий в итоге позволит улучшить структуру оборотных активов предприятия, а за счет этого повысить эффективность их использования. В следующем подразделе представлены расчеты эффективности предлагаемых мероприятий.

3.2 Прогноз экономической эффективности от внедрения предлагаемых мероприятий

Рассчитываем эффект от реализации мероприятия направленного на сокращение просроченной и недопущения увеличения дебиторской задолженности предприятия. Прежде всего, нам необходимо проанализировать, что для предприятия выгоднее – воспользоваться факторинговыми услугами и тем самым сократить дебиторскую задолженность и нарастить ликвидные активы (т.е. денежные средства) или пополнить денежные средства за счет банковского кредита, взыскивая дебиторскую задолженность в обычном порядке, т.е. без использования преимуществ факторинга. Итак, мы можем либо применить факторинг, либо пополняем денежные средства за счет банковского кредита. Рассчитаем, под какую ставку предприятие привлечет средства, если использует факторинг. Например, у предприятия есть задолженность контрагента (ООО ПКФ «Бетта»), которая на данный момент составляет 60 тыс. руб. и которую есть необходимость передать на факторинговое обслуживание. При этом предприятие несет дополнительные расходы. Комиссионная плата за осуществление факторинговой операции составляет 2% от суммы долга (по данным ПАО «Сбербанк России»). Банк предоставляет предприятию кредит в форме предварительной оплаты его долговых обязательств в размере 75% от суммы долга. Процентная ставка по кредиту составляет 20%. Учитывая эти данные, определяем, какие дополнительные расходы понесет предприятие при осуществлении факторинговой операции для указанной суммы долга. Эти расходы складываются из комиссионной платы и платы за пользование кредитом:

а) комиссионная плата:

$$КП = \frac{60000 \times 2}{100} = 1200 \text{ руб.};$$

б) плата за пользование кредитом:

$$ПК = \frac{60000 \times 0,75 \times 20}{100} = 9000 \text{ руб.}$$

Таким образом, общая сумма расходов предприятия составляет 10200 руб. (1200+9000). Теперь рассчитываем, под какую фактическую ставку привлекает предприятие средства за счет факторинга:

$$C\% = \frac{10200 \times 100}{60000 \times 0,75} = 22,7\%.$$

Согласно данных мониторинга средний уровень процентной ставки на денежном рынке в настоящее время составляет 24,5%. Это говорит о том, что, не пользуясь факторингом, а привлекая необходимые денежные средства на банковском рынке, предприятие заплатит 24,5%, а пользуясь факторингом – меньше – 22,7%. Следовательно, использование факторинга в расчетах с покупателями является выгодным мероприятием.

Для того, чтобы рассчитать эффект от использования факторинга, был проведен опрос работников бухгалтерии ООО «Завод пенопластов», в обязанности которых входит осуществление расчетов с контрагентами и с банком, в котором предполагается пользоваться услугами по взысканию дебиторской задолженности. Опрос касался того, какую сумму имеющейся дебиторской задолженности предприятие сможет передать на факторинг. Приблизительно половина опрошенных работников бухгалтерии высказали мнение, что, исходя из состояния расчетов с дебиторами на данный момент можно успешно передать на факторинг не менее половины (50%) от имеющейся суммы задолженности. Работники бухгалтерии, у которых оказалось больше опыта в работе непосредственно с банком, высказали мнение, что на факторинг можно будет передать около 25% имеющейся на данный момент дебиторской задолженности. Если брать в расчет наиболее вероятный вариант, то в среднем на факторинговое обслуживание можно передать около 37,5% $((25+50)/2)$ общей суммы задолженности. По данным отчетности на 31.12.2016 г. сумма задолженности покупателей составляла 90 126 тыс. руб. Учитывая мнение опрошенных работников бухгалтерии, рассчитываем сумму дебиторской задолженности, которую передаем

на взыскание по факторингу:

$$90126 \times \frac{37,5}{100} = 33797 \text{ тыс.руб.}$$

Если соотнести эту сумму с общей суммой дебиторской задолженности и ее структурой, то можно отметить, что практически такая же часть задолженности приходится на четырех наиболее крупных должников предприятия. А именно ООО УКС " Жилстрой", НО «МЖФ г. Абакана», ООО "Эрна", ООО "Атан" . Это весьма крупные торговые сети, и велика вероятность, что банк примет задолженность этих покупателей на взыскание по факторингу.

Итак, что произойдет в результате реализации первого из предлагаемых мероприятий? Банк перечисляет денежные средства предприятию, затем взыскивает эту задолженность с покупателей. Предприятие, получит свободные денежные средства, сократит дефицит наиболее ликвидных активов и сможет погасить часть кредиторской задолженности перед поставщиками которая на 31.12.2016 г. составлял 182 133 тыс. руб. Таким образом, активы предприятия из группы быстро реализуемых активов за счет факторинга переходят в группу наиболее ликвидных активов. Следовательно, данное мероприятие позволит улучшить платежеспособность предприятия за счет совершенствования структуры активов.

Этому будет способствовать и реализация второго мероприятия. Суть этого мероприятия заключается в том, что покупателю продукции ООО «Завод пенопластов» предоставляется льготный период, в течение которого можно погасить задолженность перед предприятием и получить при этом скидку в размере n%. Величина скидки может меняться в зависимости от платежеспособного спроса на услуги предприятия и ситуации на финансовом рынке.

Условие договора с заказчиком, содержащее, например, запись «1,5/15 чистые 45» означает, что ООО «Завод пенопластов» при оформлении коммерческого кредита, предоставленного на 45 дней, в течение 15 дней может воспользоваться 1,5%-й скидкой при оплате кредита в эти 15 дней. С первого взгляда, может показаться, что скидка в 1,5% вряд ли является привлекательной

для заказчика, однако в годовом исчислении 1,5% за ускорение оплаты на 30 дней превращается в существенную экономию. Привлекательные для покупателей условия срочной оплаты показывают, насколько это будет выгодно (таблица 18).

Таблица 18 – Условия срочной оплаты со скидками

Срок коммерческого кредита, дни	Льготный период, дни	Предоставляемая скидка, %	Уровень скидки в годовом исчислении, %
45	15	1,5	18,53
30	10	2,0	37,24
20	5	2,5	62,39

Величины в таблице 18 мы получили по следующей формуле:

$$ПС = \frac{\% \text{ скидки}}{(100\% - \% \text{ скидки})} \times \frac{365}{П_{\max} - П_{\text{скидки}}} \times 100\% , \quad (17)$$

где $П_{\max}$ - максимальная длительность отсрочки платежа;

$П_{\text{скидки}}$ - период, в течение которого предоставляется скидка.

$$ПС_1 = \frac{1,5}{100 - 1,5} \times \frac{365}{45 - 15} \times 100 = 18,53\%.$$

$$ПС_2 = \frac{2,0}{100 - 2,0} \times \frac{365}{30 - 10} \times 100 = 37,24\%;$$

$$ПС_3 = \frac{2,5}{100 - 2,5} \times \frac{365}{20 - 5} \times 100 = 62,39\%.$$

Таким образом, в зависимости от срока предоставляемого коммерческого кредита с возможностью погасить задолженность со скидкой, предприятие может предложить контрагентам весьма выгодные условия. Ссылаясь на мнение сотрудника ООО «Завод пенопластов», можно предположить, что не менее 10% от покупателей воспользуются скидкой.

Также осуществляем расчет эффекта от ускорения оборачиваемости. Объем продаж в 2016 г. составляет 242 018 тыс. руб. Средний срок оборачиваемости дебиторской задолженности равен 152 дням. Согласно приведенному

выше условию предоставления скидки «1,5/15 чистые 45», время взыскания сократится до 137 дней (152-15). Рассчитываем остаток формирующейся дебиторской задолженности при сроке оборачиваемости 152 дня:

$$ДЗ_{\text{ФАКТ}} = \frac{242018}{\frac{365}{152}} = 100786 \text{ тыс. руб.},$$

предоставление скидки сократит эту задолженность до суммы, равной:

$$ДЗ_{\text{ПР}} = \frac{242018}{\frac{365}{137}} = 91660 \text{ тыс. руб.}$$

Сумма сокращения дебиторской задолженности составляет:

$$\Delta ДЗ = ДЗ_{\text{ФАКТ}} - ДЗ_{\text{ПР}} = 100786 - 91660 = 9127 \text{ тыс. руб.}$$

Если уровень рентабельности альтернативных вложений сохранить на уровне фактической рентабельности продаж (2,06) , то сумма выигрыша предприятия составляет:

$$9127 \times \frac{2,06}{100} = 188,0 \text{ тыс. руб.}$$

Если скидкой воспользуются 5% покупателем, то потери предприятия за счет предоставления скидки составят:

$$242018 \times \frac{1,5}{100} \times \frac{5}{100} = 181,5 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, эффект за счет ускорения оборачиваемости составляет:

$$\mathcal{E} = 188,0 - 181,5 = 6,5 \text{ тыс. руб.}$$

Кроме того, реализация предлагаемых мероприятий предполагает, что ООО «Завод пенопластов», отказываясь от определенной части прибыли (при реализации первого мероприятия – в пользу банка или факторинговой компании; при реализации второго мероприятия – в пользу покупателя), существенно расширяет возможности наращивания объема ликвидных активов. Таким образом, в качестве наиболее перспективных направлений сокращения и предотвращения накопления просроченной дебиторской задолженности являются

факторинг и предотвращение скидок за ускорение оплаты реализованных товаров.

Третье мероприятие предполагает внедрение в практику закупочной работы современных моделей управления запасами. Материальные ресурсы, необходимые при производстве пенопласта – это полистирол (по номенклатурным группам), химические добавки, вода, электроэнергия и пар. Расчета экономического эффекта от предлагаемых мероприятий осуществим на примере запаса химических добавок. Известно, что размер партии этих химикатов, поставляемой на склад ООО «Завод пенопластов», составляет 800 кг. Расход со склада составляет в сутки 50 кг. Накладные расходы по доставке партии химикатов равны 1,5 тыс. руб. Издержки хранения 1 кг химикатов в течение суток составляют 8 руб. На основании этих данных определим:

- длительность цикла, среднесуточные накладные расходы и среднесуточные издержки хранения;
- оптимальный размер заказываемой партии и расчетные характеристики работы склада в оптимальном режиме.

Нам известны следующие параметры работы склада: $M = 50 \text{ кг/сутки}$, $K = 1500 \text{ руб.}$, $h = 8 \text{ руб./кг} \cdot \text{сутки}$, $Q = 80 \text{ кг}$.

Длительность цикла:

$$T = \frac{800 \text{ кг}}{50 \text{ кг/сутки}} = 16 \text{ суток.}$$

Среднесуточные накладные расходы:

$$\frac{K}{T} = \frac{1500 \text{ руб.}}{16 \text{ суток}} = 93,75 \text{ руб./сутки.}$$

Среднесуточные издержки хранения:

$$h \frac{Q}{2} = 8 \text{ руб./кг} \cdot \text{сутки} \cdot \frac{800 \text{ кг}}{2} = 3200 \text{ руб./сутки.}$$

Оптимальный размер заказываемой партии:

$$Q_{\text{опт}} = \sqrt{\frac{2 \times 1500 \times 50}{8}} \approx 136,9 \text{ кг.}$$

Оптимальный средний уровень запаса:

$$\bar{Q}_{\text{опт}} = \frac{136,9 \text{ кг}}{2} = 68,5 \text{ кг.}$$

Оптимальная периодичность пополнения запасов:

$$T_{\text{опт}} = \frac{136,9 \text{ кг}}{50 \text{ кг/сутки}} = 2,7 \text{ суток.}$$

Оптимальные средние издержки хранения запасов в единицу времени:

$$\bar{H}_1 = 68,5 \times 8 = 548 \text{ руб./сутки.}$$

Строим следующие зависимости от величины объема поставок Q:

- средних затрат склада за единицу времени $Z(Q)$,
- среднесуточных накладных расходов $\frac{KM}{Q}$,
- среднесуточных издержек хранения $h \frac{Q}{2}$.

Вспомогательные расчеты представлены в таблице 19. Результаты проиллюстрированы на рисунке 7.

Таблица 19 – Графический способ определения оптимального размера партии химикатов

Размер партии, кг	Среднесуточные накладные расходы $(\frac{KM}{Q})$, руб.	Среднесуточные издержки хранения $(h \frac{Q}{2})$, руб.	Средние затраты склада за сутки $Z(Q)$, руб.
56,9	1318,10	227,60	1545,70
76,9	975,29	307,60	1282,89
96,9	773,99	387,60	1161,59
116,9	641,57	467,60	1109,17
136,9	547,85	547,60	1095,45 (мин)
156,9	478,01	627,60	1105,61
176,9	423,97	707,60	1131,57
196,9	380,90	787,60	1168,50
216,9	345,78	867,60	1213,38
236,9	316,59	947,60	1264,19

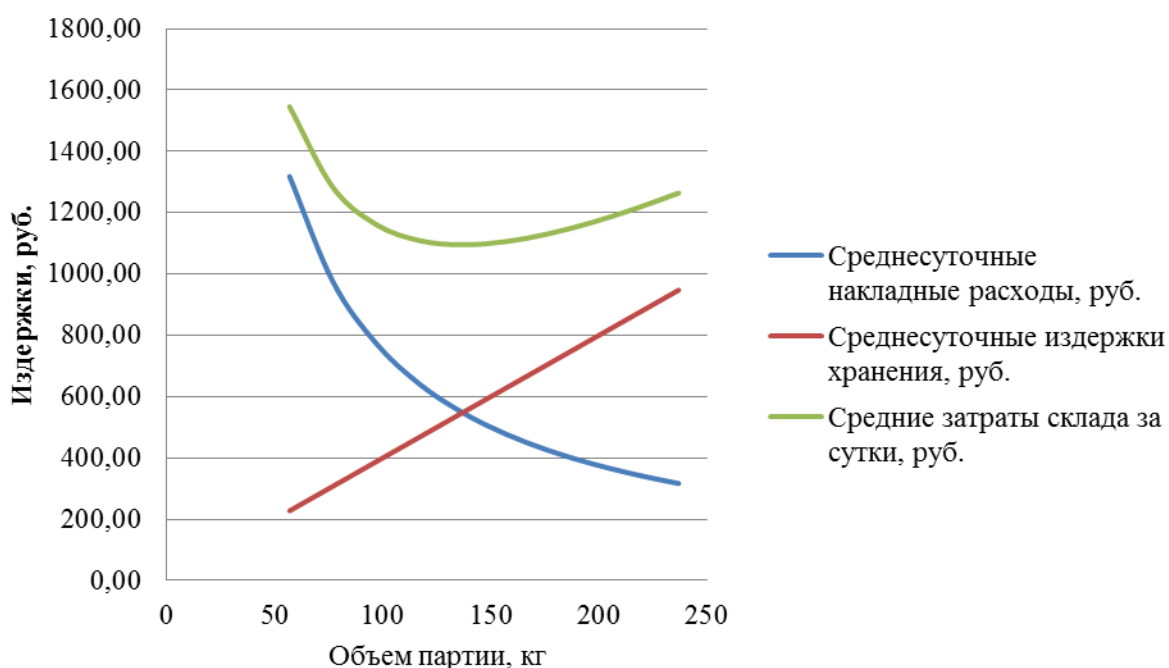


Рисунок 7 – Зависимость среднесуточных издержек склада от величины размера партии химикатов

Таким образом, действительно, издержки склада будут минимальными, если размер партии составит 137 кг химикатов. Фактический средний размер партии равен 800 кг, что существенно больше, чем оптимальный размер партии. Среднесуточные затраты склада при размере партии 136,9 кг, составляют 1095,45 руб., а если размер партии составит 800 кг, затраты склада составляют 3293,75 руб. $(\frac{1500 \times 50}{800} + 8 \times \frac{800}{2})$. Таким образом, используя данный математический инструментарий, ООО «Завод пенопластов» может сэкономить 2198,3 (3293,75-1095,45) руб. в сутки.

Проанализируем, как изменится финансовое состояние предприятия за счет предлагаемых мероприятий. Размер дебиторской задолженности в целом за счет первых двух мероприятий снизится на сумму:

$$\Delta ДЗ = 33797 + 9127 = 42924 \text{ тыс. руб.}$$

т.е. снизится с 90 126 тыс. руб. на 31.12.2016 г. до 47 202 тыс. руб. (90 126-42 924) в прогнозном периоде. Сумму прироста наиболее ликвидных активов (денежных средств) целесообразно частично направить на погашение

кредиторской задолженности. По мнению бухгалтера предприятия целесообразно направить 50%. Если на погашение дебиторской задолженности направить 50% от полученной суммы, то сумма краткосрочных обязательств составит:

$$КЗ = 185149 - 42924 \times \frac{50}{100} = 163687 \text{ тыс.руб.}$$

Оставшиеся 50% прироста денежных средств за счет реализации предлагаемых мероприятий целесообразно оставить в виде наиболее ликвидных активов, чтобы снизить дефицит этой группы активов, который, как показал анализ ликвидности, составлял на 31.12.2016 г. 182 133 тыс. руб.

Таким образом, если в 2016 г. сумма денежных средств составляла 3016 тыс. руб., то после реализации мероприятий эта сумма составит:

$$ДС = 3016 + 42924 \times \frac{50}{100} = 24478 \text{ тыс.руб.}$$

На примере химикатов для производства пенопласта мы выяснили, что запас данного вида сырья, единовременно хранящегося на складе, можно безболезненно снизить с 800 кг до 137 кг. Предположим, что аналогичная картина будет наблюдаться по всем остальным видам запасов сырья и материалов. Учитывая, что стоимость запасов на 31.12.2016 г. составляет 172 590 тыс. руб., а удельный вес сырья и материалов в запасах равен 54,60%, определяем стоимость запасов после внедрения третьего мероприятия:

$$З = 172590 \times \frac{54,60}{100} \times \frac{137}{800} + 172590 \times \frac{100 - 54,60}{100} = 94494 \text{ тыс.руб.}$$

Таким образом, в результате доведения размера запасов до их рационального уровня появится возможность снизить их стоимость со 172 590 тыс. руб. до 94 494 тыс. руб. На сумму разницы между этими суммами (78 096 тыс. руб.) можно будет снизить еще и величину кредиторской задолженности:

$$КЗ = 163687 - 78096 = 58891 \text{ тыс.руб.}$$

В результате изменения структуры оборотных активов изменятся значения показателей платежеспособности (таблица 21).

Таблица 21 – Прогноз показателей ООО «Завод пенопластов» в результате реализации предлагаемых мероприятий

Показатели	2016 г.	Прогноз
Денежные средства, тыс. руб.	3016	24478
Финансовые вложения, тыс. руб.	0	0
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	90126	47202
Запасы, тыс. руб.	172590	94494
НДС, тыс. руб.	669	366
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	185149	58891
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,016	0,416
Коэффициент критической ликвидности	0,503	1,217
Коэффициент текущей ликвидности	1,439	2,828

Таким образом, в результате предлагаемых мероприятий произойдет перераспределение активов между денежными средствами (+), дебиторской задолженностью (-) и запасами (-). Таким образом, улучшится структура оборотных активов (таблица 22, составленная на основе данных таблицы 21), из-за чего можно ожидать повышения эффективности их использования в целом, поскольку полученные средства не будут отвлекаться в активные расчеты, а будут направляться в производство. Кроме того, сократится сумма частично погашенных за счет полученных средств краткосрочных обязательств, что также приведет улучшению платежеспособности.

Таблица 22 – Прогноз изменений в структуре оборотных активов ООО «Завод пенопластов»

Элементы оборотных активов	Удельный вес в общей сумме оборотных активов			
	на 31.12.2016 г.		после реализации мероприятий	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Запасы	172590	64,79	94494	56,74
НДС	669	0,25	366	0,22
Дебиторская задолженность	90126	33,83	47202	28,34
Финансовые вложения	0	0,00	0	0,00
Денежные средства	3016	1,13	24478	14,70
Общая стоимость оборотных активов	266401	100,00	166540	100,00

По данным таблицы 22 можно сделать вывод, что благодаря реализации предлагаемых мероприятий структура оборотных активов будет становиться все более прогрессивной. В свою очередь, прогрессивность структуры оборот-

ных активов будет способствовать повышению их оборачиваемости. В частности, коэффициент оборачиваемости оборотного капитала в 2016 г. составлял 0,88 оборотов. Если выручка останется на уровне базисного года, а стоимость оборотных активов сократится за счет улучшения их структуры, то коэффициент оборачиваемости активов можно увеличить до 1,45 оборотов ($242018/166540$). Таким образом, коэффициент оборачиваемости за счет предлагаемых мероприятий можно будет увеличить на 64,77% ($1,45 \times 100 / 0,88 - 100$).

Таким образом, можно сделать вывод, что с целью повышения эффективности использования оборотных активов ООО «Завод пенопластов» целесообразно реализовать следующие мероприятия:

во-первых, усовершенствовать кредитную политику предприятия. Это позволит сократить дебиторскую задолженность, что, в свою очередь, позволит увеличить положительный денежный поток от текущей деятельности;

во-вторых, усовершенствовать условия заключаемых с покупателями договоров и предусмотреть в них наличие скидок за ускорение оплаты реализуемых товаров;

в-третьих, привести объем формируемых запасов сырья и материалов до рационального, экономически целесообразного уровня.

Реализация предлагаемых мероприятий позволит не только повысить эффективность использования оборотных активов, но и улучшить ликвидность активов, а следовательно, и платежеспособность предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе выполнения исследования решены поставленные задачи и сделаны соответствующие выводы:

1. Изучены понятие, значение и состав оборотных активов предприятия. В современной экономической науке определение сущности оборотных активов зависит от выбранного подхода. В частности, в научной литературе можно встретить трактовки оборотных активов как противоположности основным средствам; с позиции направлений использования этих средств; с позиции стоимостной оценки средств и их денежного выражения.

2. Раскрыты особенности методических подходов к анализу формирования и эффективности использования оборотных активов. Эффективность использования оборотных активов характеризуется системой экономических показателей, одним из которых является соотношение размещения их в сфере производства и сфере обращения. Чем больше сумма оборотных активов, которая обслуживает сферу производства, а внутри последней – цикл производства (разумеется, при отсутствии сверхнормативных запасов товарно-материальных ценностей), тем более рационально они используются. Кроме того, большое значение имеет изучение структуры оборотных активов. Подобный анализ можно осуществить, используя методику анализа ликвидности баланса. Именно при изучении ликвидности рассматривается структура имущества предприятия и, в том числе, оборотных активов.

3. Систематизированы требования к системе управления оборотными активами современного предприятия. Главными путями формирования эффективной финансовой политики в области оборотных активов должны быть: наблюдение и постоянный контроль за фактическим уровнем величины этого вида активов; диагностика отклонений элементов оборотных активов от запланированного уровня как по местам возникновения этих отклонений, так и на предприятии в целом; выявление внутрипроизводственных и внутрихозяйственных резервов повышения эффективности использования оборотных акти-

вов; обеспечение руководства предприятия, подразделений и функциональных служб достаточной информацией для принятия обоснованных управленческих решений и оперативного регулирования процесса трансформации элементов оборотных активов; расчет и учет нормативов отдельных элементов оборотных активов (в частности, производственных, сбытовых и денежных ресурсов).

4. Проанализированы финансовые показатели ООО «Завод пенопластов». ООО «Завод пенопластов» работает на рынке вполне успешно. Об этом свидетельствует рост выручки на 65,49% в 2015 г. по сравнению с 2014 г. и с незначительным снижением на 8,31% в 2016 г. по сравнению с 2015 г., что дало общий прирост на 51,74% в целом за анализируемый период. Рост выручки сопровождался существенными колебаниями финансовых результатов. В 2014 г. оборотные активы совершили 1,24 оборота, в 2015 г. – 1,26 оборотов (т.е. прирост составил 1,53% по сравнению с 2014 г.), в 2016 г. – 0,88 оборотов (т.е. снижение составило 30,06% по сравнению с 2015 г. или 28,98% по сравнению с 2014 г.). Таким образом, эффективность использования оборотных активов предприятия продемонстрировала негативную динамику. Оценка финансового состояния ООО «Завод пенопластов» позволила выявить проблемы предприятия. Активы предприятия являются неликвидными, у предприятия есть проблемы с обеспечением платежеспособности и финансовой устойчивости.

5. Исследована структура и эффективность использования оборотных активов ООО «Завод пенопластов».

Стоимость оборотных активов увеличилась с 120559 тыс. руб. до 266401 тыс. руб., т.е. на 120,97%. При этом в наибольшей степени прирост отмечен в 2015 г. (+107,22%). При этом наибольший прирост в относительном выражении обеспечен за счет прироста запасов (+319,27%), можно объяснить наращиванием объемов производства, что требует дополнительного объема сырья и материалов. Существенно выросли также денежные средства (+274,66%), что положительно характеризует структуру оборотных активов с точки зрения обеспечения платежеспособности предприятия. Вместе с тем, в «лидерах» по росту находится и дебиторская задолженность. Ее прирост составил 75,87% за весь

анализируемый период, что, как и уже сказано выше, существенно осложняет финансовую ситуацию предприятия. При этом даже можно сказать, что такой прирост дебиторской задолженности нельзя назвать оправданным. Дело в том, что выручка в 2016 г. по сравнению с 2014 г. увеличилась на 51,74%, в то время как величина предоставленных кредитов покупателям (т.е. дебиторская задолженность) увеличилась гораздо выше (+75,87%). Таким образом, выручку предприятие нарастило за рассматриваемый период в меньшей степени, чем предоставило кредиты покупателям и заказчикам.

Наибольший удельный вес в структуре оборотных активов распределен между запасами и дебиторской задолженностью. Если на 31.12.2013 г. преобладающее значение в оборотных активах занимала дебиторская задолженность с удельным весом 42,51%, то на 31.12.2016 г. – запасы с удельным весом 64,79%. При этом сумма дебиторской задолженности отнюдь не сократилась, что свидетельствует о том, что данный вид оборотных активов генерирует риски для предприятия (по крайней мере, риск утраты ликвидности активов).

Таким образом, у ООО «Завод пенопластов» существует две основные проблемы, требующие управленческих воздействий с целью улучшения финансового состояния. Эти проблемы сосредоточены в сфере управления оборотными активами. Связаны эти проблемы с дебиторской задолженностью и запасами. В связи с этим предполагается усовершенствовать структуру оборотных активов, улучшить платежеспособность предприятия и повысить эффективность использования оборотных активов.

6. Разработаны мероприятия по повышению эффективности управления оборотными активами ООО «Завод пенопластов». Для повышения эффективности использования оборотных активов в ООО «Завод пенопластов» целесообразно предложить реализовать ряд мероприятий. Первое мероприятие направлено на сокращение просроченной и недопущения увеличения дебиторской задолженности предприятия. Второе мероприятие основано на предоставлении скидок заказчикам услуг предприятия при условии ускорения их оплаты. Третье мероприятие предполагает доведение величины формируемых в ООО «За-

вод пенопластов» запасов до их рационального уровня с помощью современных моделей управления запасами. Реализация этих мероприятий в итоге позволит улучшить структуру оборотных активов предприятия, а за счет этого повысить эффективность их использования.

В результате предлагаемых мероприятий сумма дебиторской задолженности сократится с 90 126 тыс. руб. (33,83% в стоимости оборотных активов) до 47 202 тыс. руб. (соответственно, 28,34%). Сумма денежных средств увеличится с 3 016 тыс. руб. (1,13%) до 24 478 тыс. руб. (14,70%). Стоимость запасов можно будет снизить с 172 590 тыс. руб. (64,79%) до 94 494 тыс. руб. (56,74%). Таким образом, в результате предлагаемых мероприятий произойдет перераспределение активов между денежными средствами, дебиторской задолженностью и запасами. В результате улучшится структура оборотных активов, из-за чего можно ожидать повышения эффективности их использования в целом (оборачиваемость оборотных активов увеличится с 0,88 до 1,45 оборотов, т.е. на 64,77%). Кроме того, сократится сумма частично погашенных за счет полученных средств краткосрочных обязательств (с 185 149 тыс. руб. до 58 891 тыс. руб.), что также приведет улучшению платежеспособности (коэффициент абсолютной ликвидности увеличится с 0,016 до 0,416, коэффициент критической ликвидности – с 0,503 до 1,217, коэффициент текущей ликвидности – с 1,439 до 2,828).

Цель выпускной квалификационной работы, которая состояла в оценке эффективности управления оборотными активами ООО «Завод пенопластов» и разработке мероприятия по ее повышению, достигнута.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О бухгалтерском учете» // СПС «Консультант Плюс».
2. Приказ Минфина России от 09.06.2001 №44н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01» // СПС «Консультант Плюс».
3. Абдуллина И.И., Кожевников А.В. Управление оборотными активами предприятий с применением корпоративных информационно-управленческих систем // Сборник статей Международной научно-практической конференции «Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления». – 2016. – С. 6-9.
4. Артамонова Ю.С., Белянская Н.М. К вопросу об управлении оборотными средствами автотранспортных предприятий // Автотранспортное предприятие. – 2014. – № 7. – С. 31-35.
5. Асканова О.В. Методологические и организационные проблемы согласования управления оборотными средствами и производством // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2014. – № 126. – С. 108-116.
6. Афремова А.И., Кокуева В.В. Основные проблемы управления оборотными средствами предприятия // Экономика и социум. – 2013. – № 4. – С. 341-342.
7. Безгина Н.А. Отдельные аспекты управления формированием структуры оборотных средств организации // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2015. – № 3. – С. 248-252.
8. Бутрин А.Г., Ковалев А.И. Управление оборотными средствами в цепи поставок промышленного предприятия // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 3. – С. 52-57
9. Воскресенская Л.Н., Воскресенский В.В., Влияние управления оборотными активами на инвестиционную привлекательность предприятия //

Вестник Тульского филиала Финуниверситета. – 2015. – № 1. – С. 248-250.

10. Гирфанова И.Н. , Управление оборотными средствами и ускорением их оборачиваемости // В сборнике: Перспективы инновационного развития АПК Материалы Международной научно-практической конференции в рамках XXIV Международной специализированной выставки «Агрокомплекс-2014». – 2014. – С. 134-137.

11. Годуменко А., Кабазинин М. Этапы управления оборотными активами // Материалы IV Всероссийской научно-практической конференции «Современная молодежь – инновационное будущее России». – 2016. – С. 34-36.

12. Горбунова И.В. , Система управления оборотными средствами протезно-ортопедического предприятия в рамках повышения их финансовой устойчивости // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – 2012. – № 4. – С. 111-115.

13. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ бухгалтерской отчетности. – М.: ДИС, 2014. – 618 с.

14. Елышева Н.С. , Совершенствование механизма управления оборотными активами на предприятиях малого бизнеса // Материалы IV Всероссийской профессиональной конференции с международным участием «Современное развитие малого бизнеса». – 2016. – С. 170-173.

15. Ефимова О.В., Финансовый анализ. 5-е изд. – М.: Бухгалтерский учет, 2015. – С. 360.

16. Жазаева Н.Т., Касимова Д.Ф. Совершенствование управления оборотными активами организаций в современных условиях // Материалы III Международной заочной научно-практической конференции «Инновационное развитие современных социально-экономических систем». – 2016. – С. 188-190.

17. Журкина Т.А., Кумарина Э.Г. Оборотные активы предприятия и их анализ // Сборник статей Международной научно-практической конференции «Инструменты и механизмы современного инновационного развития». – 2016. – С. 67-70.

18. Захарова Т.В., Карпычева Е.Ю. Системный подход к принятию ре-

шений при совершенствовании процесса управления оборотными средствами предприятий // Вестник ОрелГИЭТ. – 2013. – № 3. – С. 126-134.

19. Карпычева Е.Ю., Стратегии управления оборотными средствами на современных предприятиях АПК // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. – 2014. – № 5. – С. 27-29.

20. Кириллина О.В., Проблема управления собственными оборотными средствами как фактора стратегической экономической устойчивости организации // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. – 2014. – № 1. – С. 214-217.

21. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 390 с.

22. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. – М.: ИКЦ «ДИС», 2012. – 360 с.

23. Мануйлова Е.С., Улыбина Л.К. Теоретические аспекты управления оборотными активами в современных условиях // Сборник статей по материалам Международной научно-практической конференции, посвященной 55-летию экономического факультета КубГАУ «Российская экономическая модель-5: настоящее и будущее аграрного, индустриального и постиндустриального секторов». – 2015. – С. 349-358.

24. Павлова Ю.А. Экономические аспекты развития системы управления оборотными средствами предприятий // Экономические науки. – 2015. – № 81. – С. 167-171.

25. Пономарева О.С., Теоретические аспекты разработки политики управления оборотными активами предприятия // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Современный менеджмент: теория и практика». – 2016. – С. 54-57.

26. Руденко А.Г., Филиппова Т.А. Анализ системы управления оборотными активами предприятия // Материалы научно-практической конференции студентов: тезисы докладов «Актуальные региональные вопросы экономики и

управления в условиях инновационной экономики». – 2016. – С. 10-13.

27. Руденко А.Д., Повышение эффективности управления оборотными средствами предприятия // Проблемы современной науки и образования. – 2012. – № 4. – С. 41-47.

28. Сафонова Н.С., Блажевич О.Г., Гнездилова А.С. Сущность, классификация и особенности управления оборотными активами предприятия // Бюллетень науки и практики. – 2016. – № 8 (9). – С. 192-201.

29. Секачёва В.М., Оскирко О.В. Особенности учетно-аналитического инструментария управления оборотными активами в корпоративном менеджменте агробизнеса // Вестник Кемеровского государственного сельскохозяйственного института. – 2016. – № 6. – С. 191-199.

30. Семенова О.Ю., Подходы к эффективному управлению оборотными средствами предприятия // Международный журнал экспериментального образования. – 2011. – № 8. – С. 280-288.

31. Цуканова В.А., Управление оборотными активами хозяйствующего субъекта // Экономика и социум. – 2016. – № 3 (22). – С. 1997-2001.

32. Черногорский С.А., Основы финансового анализа / С.А. Черногорский, А.Б. Тарушкин. – М.: «ИД Герда»; Спб., 2012. – С. 164.

33. Шебанова Е.О., Управление материальными оборотными средствами предприятия региона // Регионология. – 2012. – № 2. – С. 88-93.

34. Шкрабков Е.С., Бухгалтерский учет как источник информации для управления оборотными активами // Материалы XI международной научно-практической конференции «Интеграция Республики Крым в систему экономических связей Российской Федерации: теория и практика управления». – 2016. – С. 194.

35. Шутько Г.Н., Хаматярова Р.Р. Совершенствование управления оборотными активами организации // Экономика и социум. – 2016. – № 2 (21). – С. 1083-1086.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А

Классификация оборотных активов

Признаки классификации оборотных активов	Виды оборотных активов
по праву собственности на источники формирования	собственные, заемные
по источникам привлечения	внешние, внутренние
по характеру финансовых источников формирования	валовые, чистые, собственные
по периоду функционирования	постоянные, переменные
по функциональному назначению	оборотные производственные фонды, фонды обращения
по функциональному элементу	производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов, готовая продукция, товары, отгруженная готовая продукция, денежные средства и пр.
по принципу организации	нормированные, ненормированные
по способу отражения в балансе	запасы, дебиторская задолженность, денежные средства и пр.
по форме авансированной стоимости	денежная, товарная, производственная
по уровню ликвидности	высоколиквидные, среднеликвидные, низколиквидные
по степени риска	оборотные средства с минимальным, средним, высоким риском вложений

Приложение Б

Отчетность ООО «Завод пенопластов» за 2015 год

Бухгалтерский баланс

АКТИВ					
Пояснения*	Наименование показателя	Код	На 31.12.2015	На 31.12.2014	На 31.12.2013
1	2	3	4	5	6
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Нематериальные активы	1110	0	0	0
	Результаты исследований и разработок	1120	0	0	0
	Нематериальные поисковые активы	1130	0	0	0
	Материальные поисковые активы	1140	0	0	0
	Основные средства	1150	2015	1542	1491
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	0
	Финансовые вложения	1170	0	0	0
	Отложенные налоговые активы	1180	0	16	16
	Прочие внеоборотные активы	1190	0	0	0
	Итого по разделу I	1100	2015	1558	1507
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Запасы	1210	163763	64102	41164
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	744	48	1106
	Дебиторская задолженность	1230	110990	30049	51247
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	38808	26237
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	6818	2934	805
	Прочие оборотные активы	1260	0	300	0
	Итого по разделу II	1200	282315	136241	120559
	БАЛАНС	1600	284330	137799	122066

Продолжение приложения Б

ПАССИВ					
Пояснения*	Наименование показателя	Код	На 31.12.2015	На 31.12.2014	На 31.12.2013
1	2	3	4	5	6
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
() () ()	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
() () ()	Собственные акции, выкупленные у акционеров*	1320	(0	0	0)
() () ()	Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0	0
() () ()	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0	0
() () ()	Резервный капитал	1360	0	0	0
() () ()	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	8 424	6 034	1 949
() () ()	Итого по разделу III	1300	8 434	6 044	1 959
III. ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ					
() () ()	Паевой фонд	1310	0	0	0
() () ()	Целевой капитал	1320	0	0	0
() () ()	Целевые средства	1350	0	0	0
() () ()	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества	1360	0	0	0
() () ()	Резервный и иные целевые фонды	1370	0	0	0
() () ()	Итого по разделу III	1300	0	0	0
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
() () ()	Заемные средства	1410	0	0	6 000
() () ()	Отложенные налоговые обязательства	1420	0	0	0
() () ()	Оценочные обязательства	1430	0	0	0
() () ()	Прочие обязательства	1450	0	0	0
() () ()	Итого по разделу IV	1400	0	0	6 000

Продолжение приложения Б

Пояснения*	Наименование показателя	Код	На 31.12.2015	На 31.12.2014	На 31.12.2013
1	2	3	4	5	6
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
	Заемные средства	1510	126 342	14 320	29
	Кредиторская задолженность	1520	149 554	117 435	114 078
	Доходы будущих периодов	1530	0	0	0
	Оценочные обязательства	1540	0	0	0
	Прочие обязательства	1550	0	0	0
	Итого по разделу V	1500	275 896	131 755	114 107
	БАЛАНС	1700	284 330	137 799	122 066

Окончание приложения Б

Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах

Пояснения*	Наименование показателя	Код	За 2015 год	За 2014 год
1	2	3	4	5
	Выручка :	2110	283 941	159 492
	Себестоимость продаж	2120	(134 657)	(117 838)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	129 284	41 654
	Коммерческие расходы	2210	(119 483)	(44 225)
	Управленческие расходы	2220	(2 932)	(0)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	6 869	(2 271)
	Доходы от участия в других организациях	2310	0	0
	Проценты к получению	2320	2 054	2 912
	Проценты к уплате	2330	(3 796)	(1 692)
	Прочие доходы	2340	5 287	68 616
	Прочие расходы	2350	(7 015)	(62 158)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	3 399	5 107
	Текущий налог на прибыль	2410	(1 009)	(1 022)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	0	0
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	0	0
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	0	0
	Прочее	2460	0	0
	Чистая прибыль (убыток)	2400	2 390	4 048

Приложение В **Отчетность ООО «Завод пенопластов» за 2016 год**

Бухгалтерский баланс

АКТИВ					
Пояснения*	Наименование показателя	Код	На 31.12.2016	На 31.12.2015	На 31.12.2014
1	2	3	4	5	6
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Нематериальные активы	1110	0	0	0
	Результаты исследований и разработок	1120	0	0	0
	Нематериальные поисковые активы	1130	0	0	0
	Материальные поисковые активы	1140	0	0	0
	Основные средства	1150	3169	2015	1542
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	0
	Финансовые вложения	1170	0	0	0
	Отложенные налоговые активы	1180	0	0	16
	Прочие внеоборотные активы	1190	0	0	0
	Итого по разделу I	1100	3169	2015	1558
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Запасы	1210	172590	163763	64102
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	669	744	48
	Дебиторская задолженность	1230	90126	110990	30049
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	0	38808
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	3016	6818	2934
	Прочие оборотные активы	1260	0	0	300
	Итого по разделу II	1200	266401	282315	136241
	БАЛАНС	1600	269570	284330	137799

Продолжение приложения В

ПАССИВ					
Пояснения*	Наименование показателя	Код	На 31.12.2010	На 31.12.2015	На 31.12.2014
1	2	3	4	5	6
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров ²	1320	(0)	(0)	(0)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0	0
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0	0
	Резервный капитал	1360	0	0	0
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	8 511	8 424	6 034
	Итого по разделу III	1300	8 521	8 434	6 044
III. ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ					
	Паевой фонд	1310	0	0	0
	Целевой капитал	1320	0	0	0
	Целевые средства	1350	0	0	0
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества	1360	0	0	0
	Резервный и иные целевые фонды	1370	0	0	0
	Итого по разделу III	1300	0	0	0
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
	Заемные средства	1410	0	0	0
	Отложенные налоговые обязательства	1420	0	0	0
	Оценочные обязательства	1430	0	0	0
	Прочие обязательства	1450	0	0	0
	Итого по разделу IV	1400	0	0	0

Продолжение приложения В

Пояснения*	Наименование показателя	Код	На 31.12.2016	На 31.12.2015	На 31.12.2014
1	2	3	4	5	6
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
	Заемные средства	1510	75 900	126 342	14 320
	Кредиторская задолженность	1520	185 149	149 554	117 435
	Доходы будущих периодов	1530	0	0	0
	Оценочные обязательства	1540	0	0	0
	Прочие обязательства	1550	0	0	0
	Итого по разделу V	1500	261 049	275 896	131 755
	БАЛАНС	1700	269 570	284 330	137 799

Окончание приложения В

Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах

Пояснения*	Наименование показателя	Код	За 2016 год	За 2015 год
1	2	3	4	5
	Выручка :	2110	242 018	263 941
	Себестоимость продаж	2120	(136 900)	(134 657)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	105 118	129 284
	Коммерческие расходы	2210	(97 620)	(119 483)
	Управленческие расходы	2220	(2 520)	(2 932)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	4 978	6 869
	Доходы от участия в других организациях	2310	0	0
	Проценты к получению	2320	1 850	2 054
	Проценты к уплате	2330	(3 569)	(3 796)
	Прочие доходы	2340	6 529	5 287
	Прочие расходы	2350	(7 210)	(7 015)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	2 578	3 399
	Текущий налог на прибыль	2410	(516)	(1 009)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	0	0
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	0	0
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	0	0
	Прочее	2460	0	0
	Чистая прибыль (убыток)	2400	2 062	2 390

Приложение Г

Анализ влияния факторов второго порядка на уровень коэффициента текущей ликвидности

Фактор	За 2014 г.			За 2015 г.			За 2016 г.		
	абсолютное изменение, руб.	доля фактора в общей сумме изменения, %	уровень влияния, доли единицы	абсолютное изменение, руб.	доля фактора в общей сумме изменения, %	уровень влияния, доли единицы	абсолютное изменение, руб.	доля фактора в общей сумме изменения, %	уровень влияния, доли единицы
Изменение оборотных средств – всего	15682	26,58	0,137	146074	126,09	1,109	-15914	99,53	-0,058
в том числе:									
запасов	22938	146,27	0,201	99661	68,23	0,756	8827	-55,47	0,032
дебиторской задолженности	-21198	-135,17	-0,186	80941	55,41	0,614	-20864	131,10	-0,076
денежных средств	2129	13,58	0,019	3884	2,66	0,029	-3802	23,89	-0,014
прочих оборотных активов	300	1,91	0,003	-300	-0,21	-0,002	0	0,00	0,000
Изменение краткосрочных обязательств - всего	17648	100,00	-0,160	144141	100,00	-1,119	-14847	100,00	0,055
в том числе:									
кредитов банка	14291	80,98	-0,130	112022	77,72	-0,870	-50442	339,75	0,187
кредиторской задолженности	3357	19,02	-0,030	32119	22,28	-0,249	35595	-239,75	-0,132

Приложение Д

Проект договора с банком на факторинговое обслуживание

Договор о факторинговом обслуживании

г. Абакан

«15» апреля 2017 г.

ПАО «Сбербанк России», именуемый в дальнейшем «Фактор», и ООО «Завод пенопластов», именуемое в дальнейшем «Клиент», в лице Генерального директора, действующего на основании Устава, вместе именуемые «Стороны», заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. Термины и определения

Договор – настоящий договор о факторинговом обслуживании.

Факторинговое обслуживание (факторинговые услуги) – финансирование Клиента в рамках установленных Лимитов финансирования под уступку денежных требований, вытекающих из предоставления Клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг Дебиторам (далее – «финансирование») в соответствии с заключенными с ними договорами (далее – «Контракт(ы)').

Контракт – договор между клиентом и дебитором, предусматривающий поставку/продажу товаров, выполнение работ и оказание услуг на условиях отсрочки платежа.

Клиент – юридическое лицо, проявившее заинтересованность в факторинговом обслуживании или находящееся на факторинговом обслуживании у фактора.

Дебитор(ы) – должник(и) клиента по контракту.

Уведомление о лимитах финансирования – неотъемлемая часть договора, подготовленная фактором в письменном виде и подписанная уполномоченными лицами фактора. В уведомлении о лимитах финансирования указываются размеры лимитов финансирования.

Лимиты финансирования – установленные фактором лимит на сделку, лимит на дебитора, отсрочка платежа по контракту, коэффициент финансиро

Продолжение приложения Д

вания.

Лимит на сделку – максимальная совокупная сумма денежных требований клиента к дебиторам, которая может быть уступлена Клиентом и профинансирована фактором в рамках договора.

Сумма финансирования – сумма, равная 75% от суммы уступленного денежного требования. Может быть изменена согласно п. 3.8 в случае неоплаты дебитором уступленного денежного требования.

Лимит на дебитора – максимальная совокупная сумма требований клиента к дебитору, которая может быть профинансирована фактором.

Отсрочка платежа по контракту – максимальная отсрочка оплаты денежного требования, которая может быть предусмотрена контрактом.

Коэффициент финансирования – понижающий коэффициент для расчета первого платежа. Размер коэффициента финансирования не может превышать 0,95.

Первый платеж – платеж, выплаченный фактором в пользу клиента, размер которого рассчитывается как произведение суммы уступленного денежного требования на коэффициент финансирования.

Второй платеж – платеж, осуществляемый фактором, сумма которого определяется как разница между суммой финансирования и суммой первого платежа.

Реестр – список, содержащий характеристики (идентификацию) денежного требования, уступленного фактору клиентом, являющийся неотъемлемой частью настоящего договора.

Первичные документы – документы, на основании которых может быть установлена действительность уступленного денежного требования.

2. Предмет договора

Предметом настоящего договора является:

2.1. Финансирование фактором клиента под уступку его денежных требований к дебиторам, вытекающих из контрактов.

Продолжение приложения Д

2.2. Определение ответственности клиента за действительность денежных требований, уступленных фактору.

3. Основные условия финансирования под уступку денежных требований

3.1. Фактор на основании собственных расчетов устанавливает значения лимитов финансирования и доводит их до сведения клиента письменным уведомлением о лимитах финансирования, направляемым за 5 (пять) рабочих дней до дня начала срока действия лимитов.

3.2. Денежные требования, уступаемые клиентом фактору, фиксируются в реестре, составленном в двух экземплярах для каждой Стороны.

3.3. Реестр формируется фактором в электронном виде на основании предоставленных клиентом первичных документов и передается клиенту по электронной почте или посредством факсимильной связи. Оригинал реестра подписывается руководителем (иным уполномоченным лицом) клиента и передается для акцепта (проставления подписи уполномоченного фактором лица) фактору вместе с первичными документами. Подписи на реестре заверяются печатями сторон.

3.4. Безотзывная и безусловная уступка клиентом указанных в реестре денежных требований фактору считается совершенной с момента акцепта реестра фактором.

3.5. Одновременно с уступкой денежных требований к фактору переходят также иные права, вытекающие из контракта, в частности, право применения штрафных санкций к дебитору, права на обеспечение, предоставленные клиенту, права выгодоприобретателя по возможным страховым требованиям и другие.

3.6. Оплата клиенту каждого уступленного фактору денежного требования в размере суммы финансирования и в пределах лимитов финансирования осуществляется двумя платежами: первым и вторым платежом.

3.7. Выплата первого платежа производится фактором не позднее следу-

Продолжение приложения Д

ющего рабочего дня после акцепта реестра, включающего соответствующее денежное требование.

3.8. Выплата второго платежа производится фактором в течение 3 (трех) рабочих дней после поступления от дебитора на счет фактора полной оплаты уступленного денежного требования. В случае неоплаты дебитором денежного требования, уступленного фактору, сумма финансирования признается сторонами равной первому платежу, соответственно выплата второго платежа фактором не производится.

3.9. Платежи клиенту производятся по реквизитам клиента, указанным в п. 9 настоящего договора или в письме, направленном в адрес фактора за подписью руководства клиента.

3.10. Оплата дебиторами денежных требований производится по реквизитам фактора, указанным в п. 9 настоящего договора или в письме (уведомлении), направленном в адрес дебитора за подписью руководства фактора/клиента.

4. Права и обязанности сторон договора

4.1. Клиент обязуется:

4.1.1. Надлежащим образом исполнять свои обязанности по контрактам, заключенным с дебиторами.

4.1.2. Нести перед фактором ответственность:

4.1.2.1. За действительность денежного требования, являющегося предметом уступки.

4.1.2.2. В случае уступки фактору требований, по которым у дебиторов есть встречные требования, о зачете к клиенту.

4.1.3. Письменно уведомлять дебитора об уступке денежных требований к нему, совершенной клиентом в пользу фактора, с определением денежного требования, подлежащего исполнению, а также с указанием реквизитов фактора, по которым должен быть осуществлен платеж, - на следующий рабочий день после уступки этих денежных требований либо на следующий рабочий

Продолжение приложения Д

день после получения от фактора требования о таком уведомлении.

4.1.4. Передавать фактору заверенные своей печатью копии всех документов, которыми он обменивается с дебитором, в течение 3 (трех) рабочих дней с момента отправки или получения таких документов.

4.1.5. Предоставить по требованию фактора в письменном виде дополнительную информацию о дебиторе, а также другие документы по уступленному денежному требованию в течение 3 (трех) рабочих дней с момента получения соответствующего запроса.

4.1.6. Безотлагательно сообщать в письменном виде фактору ставшую ему известной следующую информацию:

4.1.6.1. О негативных обстоятельствах, которые могут повлиять на платежеспособность дебитора или препятствовать исполнению уступленного денежного требования.

4.1.6.2. О случаях, когда дебитор по каким-либо причинам оспаривает свои платежные обязательства частично или полностью.

4.1.6.3. О случаях, когда по отношению к уступленному денежному требованию или его обеспечению вступает в силу право третьей стороны либо на него претендуют третьи лица.

4.1.6.4. Обо всех изменениях правового и/или экономического характера, как у себя, так и у дебиторов, влияющих на возможность исполнения обязательств, являющихся предметом настоящего договора, причем даже в тех случаях, когда эти изменения влияют лишь на отдельные обязательства или на отношения с отдельными дебиторами.

4.1.7. В случае поступления от дебитора суммы оплаты по уступленным денежным требованиям на счет(а) клиента, обеспечить перечисление этих денежных средств фактору не позднее следующего рабочего дня с момента их поступления.

4.1.8. Не вносить без письменного согласия фактора изменения или дополнения в условия контракта, влияющие на параметры уступленного денежно-

Продолжение приложения Д

го требования. В случае если в результате внесения изменений в контракт сумма уступленного денежного требования стала меньше, клиент обязан возместить фактору возникшую разницу не позднее следующего рабочего дня с момента внесения таких изменений.

4.1.9. Незамедлительно направлять фактору письмо с информацией об обратных отправлениях (возврате) товара дебитором с указанием причин, а также накладные (либо иные документы), подтверждающие обратные поставки (возврат) товара. В случае если в результате обратных поставок товара сумма уступленного денежного требования стала меньше, клиент обязан возместить возникшую разницу и уплатить с данной разницы суммы комиссии фактору в течение 2 (двух) рабочих дней с момента оформления документов, подтверждающих такие обратные поставки (возврат) товара.

4.1.10. Оплатить услуги фактора, предусмотренные настоящим договором.

4.2. Клиент вправе:

4.2.1. Исполнить обязательства дебитора по оплате уступленного денежного требования.

4.2.2. Требовать от фактора предоставления сведений о текущем состоянии уступленных денежных требований, а также иных сведений, по которым фактор ведет учет в рамках настоящего договора.

4.2.3. В любой момент срока действия настоящего договора обратиться к фактору с предложением об изменении лимитов финансирования.

4.3. Фактор обязуется:

4.3.1. В течение одного банковского дня с момента поступления от клиента реестра произвести его акцепт или отказаться от акцепта путем направления письменного уведомления клиенту.

4.3.2. Финансировать клиента (перечислять клиенту суммы финансирования по уступленным денежным требованиям) в порядке, размерах и сроки, установленные настоящим договором.

Продолжение приложения Д

4.3.3. Не позднее рабочего дня, следующего за днем оплаты дебиторами денежного требования, направлять клиенту отчет о движении денежных средств по уступленным требованиям.

4.3.4. Ежемесячно передавать клиенту счета-фактуры с расчетом НДС, начисленного на сумму вознаграждения фактора.

4.3.5. В случае поступления на счет фактора денежных средств от дебитора в оплату денежного требования, уступка которого клиентом не производилась, в течение 1 (одного) рабочего дня с момента поступления денежных средств направить клиенту и дебитору соответствующее письменное извещение.

4.3.6. В случае неоплаты дебитором в срок уступленного денежного требования немедленно сообщить об этом клиенту путем направления ему соответствующего сообщения по факсу.

4.4. Фактор вправе:

4.4.1. В одностороннем порядке изменять значение лимитов финансирования до окончания срока их действия, направив клиенту письменное уведомление о лимитах финансирования не позднее чем за 5 (пять) рабочих дней до применения новых значений лимитов.

4.4.2. В случае неисполнения клиентом своих обязательств по настоящему договору приостановить действие лимитов финансирования, направив клиенту соответствующее письменное уведомление, и/или отказаться от акцепта реестра.

4.4.3. До истечения срока оплаты, предусмотренного контрактом, уведомлять дебиторов о необходимости оплатить по уступленным денежным требованиям.

4.4.4. Производить последующую уступку денежного требования к дебитору третьим лицам, с обязательным письменным уведомлением клиента.

4.4.5. При необходимости производить зачет встречных однородных требований с клиентом за счет сумм вторых платежей в случае неисполнения

Продолжение приложения Д

и/или ненадлежащего исполнения клиентом своих обязательств по настоящему договору.

4.4.6. После истечения срока оплаты, предусмотренного контрактом, применять любые меры, не противоречащие законодательству, которые он считает целесообразными для получения платежа по уступленным денежным требованиям от дебитора.

5. Вознаграждение фактора

5.1. За оказание клиенту факторинговых услуг клиент уплачивает фактору вознаграждение.

5.2. Вознаграждение фактора уплачивается клиентом в виде комиссий по ставке 2 (два) процента от суммы принятых на факторинговое обслуживание платежных документов.

5.3. Сумма вознаграждения рассчитывается фактором в день поступления от дебитора на счет фактора полной оплаты уступленного денежного требования.

5.4. Клиент поручает фактору осуществить оплату вознаграждений фактора путем удержания соответствующих сумм вознаграждения из сумм вторых платежей.

5.5. В случае если стоимость факторинговых услуг по финансированию под уступку денежного требования превышает сумму второго платежа по этому требованию клиент обязуется оплатить разницу между стоимостью услуг фактора, рассчитанной в соответствии с дополнительным соглашением о вознаграждении фактора, и суммой фактической оплаты этих услуг, удержанной фактором в соответствии с п. 5.4 настоящего договора, в течение 3 (трех) рабочих дней со дня получения соответствующего требования фактора.

6. Ответственность Сторон

6.1. Клиент несет ответственность за действительность денежного требования, являющегося предметом уступки в соответствии с представленным им и акцептованным фактором реестром, и за достоверность документов, передаваем-

Продолжение приложения Д

мых в соответствии с настоящим договором. В том числе клиент несет ответственность за неисполнение денежных требований дебиторами, вызванных:

6.1.1. Недействительностью денежных требований, уступленных клиенту фактором.

6.1.2. Возвратами товара, в том числе некачественного.

6.1.3. Зачетом дебиторами встречных требований к клиенту (в том числе, но не ограничиваясь этим: по оказанным дебиторами клиентом услугам и поставленным товарам, по неустойкам и иным штрафным санкциям).

6.2. В случае если денежное требование, уступленное клиентом фактору, будет признано недействительным, либо контракт будет признан недействительным, незаключенным и к нему будут применены последствия недействительной сделки, либо неисполнение дебиторами денежных требований будет вызвано обстоятельствами, указанными в п. п. 6.1.1 - 6.1.3, клиент обязан перечислить фактору фактически полученные им по настоящему соглашению суммы финансирования и уплатить суммы, причитающиеся фактору в соответствии с п. п. 5.2, 5.3, 5.4 и 5.5 настоящего договора, а также уплатить неустойку, подлежащую начислению на сумму первого платежа, в размере 0,1% (ноль целых одна десятая процента) за каждый день пользования денежными средствами, в течение 3 (трех) рабочих дней со дня получения соответствующего требования фактора. Период пользования денежными средствами начинается с даты перечисления денежных средств клиенту фактором по настоящему договору и заканчивается датой возврата денежных средств клиентом фактору.

6.3. В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения фактором обязательств по уплате денежных средств в порядке и объеме, предусмотренных условиями настоящего договора, фактор обязуется заплатить клиенту пени в размере 0,1% (ноль целых одна десятая процента) от суммы не уплаченных своевременно денежных средств за каждый день просрочки платежа.

6.4. В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения клиентом

Окончание приложения Д

обязательств по уплате денежных средств в порядке и размере, предусмотренных условиями настоящего договора, клиент обязуется заплатить фактору пени в размере 0,1% (ноль целых одна десятая процента) от суммы не уплаченных своевременно денежных средств за каждый день просрочки платежа.

6.5. Стороны также несут ответственность в иных случаях, предусмотренных законодательством.

7. Срок действия договора

7.1. Настоящий договор вступает в силу с момента подписания его сторонами и действует до момента его расторжения.

7.2. Каждая из сторон имеет право расторгнуть настоящий договор в одностороннем порядке, предварительно, за 5 (пять) календарных дней, уведомив об этом другую сторону, при условии завершения всех расчетов по настоящему договору.

8. Местонахождение, почтовые адреса и другие реквизиты сторон.

Приложение Е

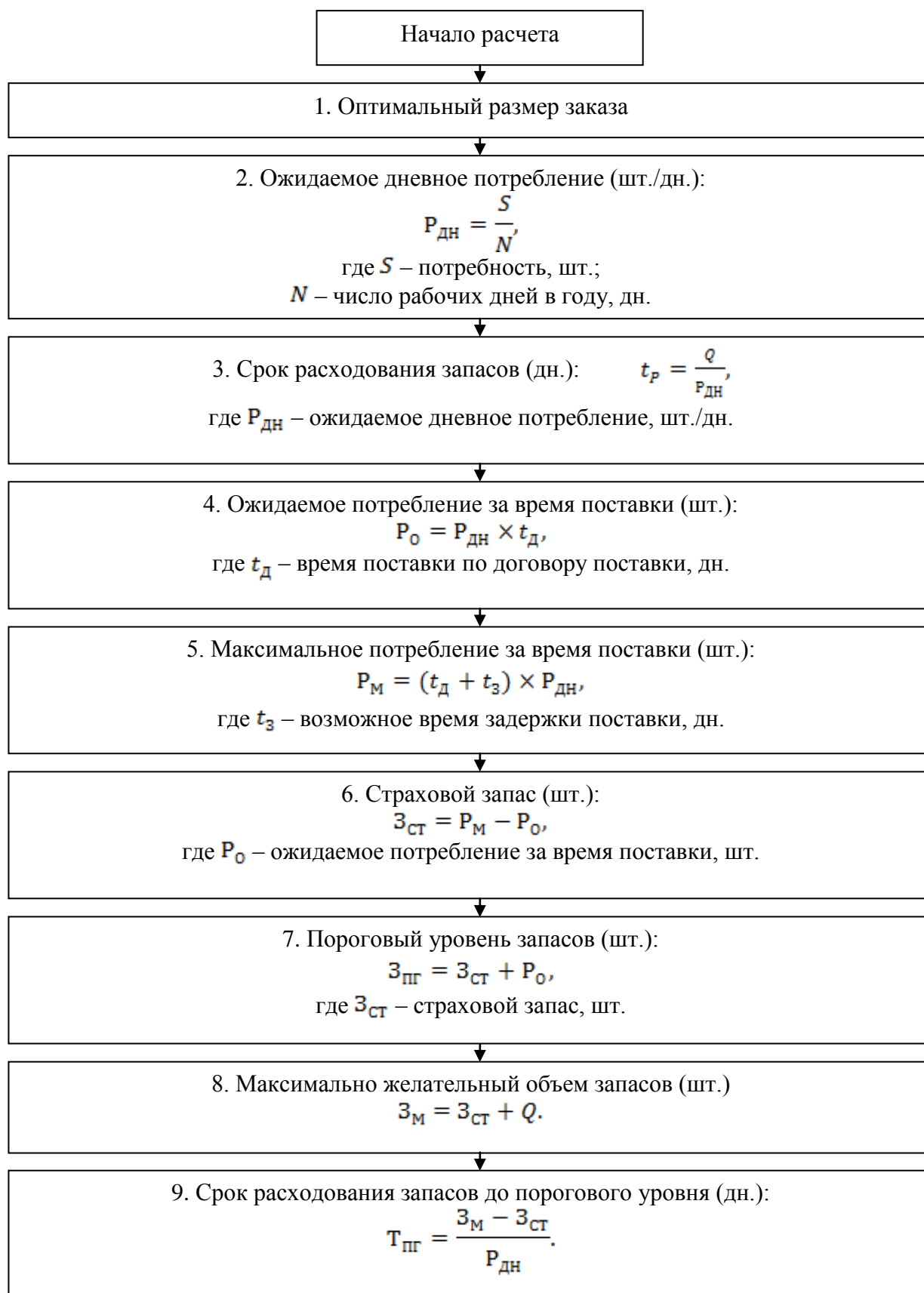
Блок-схемы применения моделей управления запасами

Блок-схема расчета оптимального размера заказа



Продолжение приложения Е

Блок-схема расчета параметров системы управления запасами с фиксированным размером заказа



Окончание приложения Е

Блок-схема расчета параметров системы управления запасами с фиксированным интервалом времени между заказами

